Las PyMEs en punto muerto: crítica de la reproducción pequeño-empresarial en Chile (2018–2025)

Miguel Ángel Arancibia Lagos

Introducción

Este trabajo busca darle una necesaria orientación científica a la voluntad de cambio social existente en Chile. Últimamente, han aparecido las más variadas formas políticas de izquierda y derecha, cada una de ellas buscando el voto de sectores de la clase trabajadora que, dentro de su fragmentación, no encuentran en discursos, relatos o reformas únicas, una solución para sus problemas. Muy por el contrario, cada una de las soluciones posibles que se pueden ofrecer, viene cada vez más **fragmentada**, y con eso, más difícil de entender para quienes usan la interpretación como forma de conocimiento.

La importancia de poder analizar de manera científica este fenómeno, radica en la posibilidad de plantear una acción política que pueda transformar la base material de las problemáticas sociales presentes en Chile. Nos podemos encontrar una infinidad de interpretaciones y de explicaciones teóricas sobre los temas en boga actualmente, como delincuencia, seguridad, sueldos, trabajo, etc. Pero son muy pocos aquellos análisis que parten reproduciendo el camino necesario de estos pequeños capitales, que actualmente conforman gran parte de la reproducción económica de Chile.

El hecho de que todas las alternativas políticas busquen reproducir las PyMEs desesperadamente, sin cuestionar de forma alguna su existencia o forma de reproducción, demuestra la ausencia de un análisis científico, e incluso más allá, nos permite cuestionar qué tan revolucionarias son las alternativas de izquierda "transformadoras".

Tanto la izquierda tradicional como la "nueva", no han hecho más que interpretar este fenómeno, reproduciéndolo, alargando su vida, y en cierta manera perpetuando la explotación, la miseria y la inestabilidad propia de las PyMEs en su forma actual[1]. Pero esto no es costumbre única de la izquierda. La derecha también se reproduce así, sólo de manera un poco menos perdida. Entienden que la gran mayoría de trabajadores PyME no reciben aquellos trillados "derechos sociales" que la izquierda repite, y van por el camino del no entorpecimiento de la reproducción del pequeño capital. Entienden que tanto el trabajador como el pequeño burgués saben que dependen de reproducir el capital, y en vez de ofrecer derechos que van por "fuera" del capital, les dan una vía aparente con mucho más sentido que lo que ofrece la izquierda. Les dan en el fondo, "trabajo y seguridad para trabajar tranquilos". Es esto lo que hace fuerte a la derecha, y lo que justamente la izquierda no puede descifrar y la mantiene impotente para "detener al fascismo".

---

1. Banco Central de Chile. (2024). Informe de estabilidad financiera: segundo semestre 2024. Banco Central de Chile.

La izquierda del siglo XXI carece de análisis científico al punto de que deben caer en las mismas prácticas de la derecha: Ideología, apariencia, reproducción y administración de la explotación. La izquierda hoy en día crea tantos relatos como la derecha, y forma parte objetiva de aquellos sujetos que defienden y reproducen el capital, la explotación y la miseria. Por lo tanto, se puede demostrar que gran parte de la izquierda hoy en día es reaccionaria y conservadora; "fascista" como ellos mismos calificarían, ya que cumple un rol vital en mantener a raya a la clase trabajadora, manteniendo sus limites políticos y organizativos en un voto y en una militancia funcionaria y mansa.

Desde Piñera II al saliente gobierno de Boric, las PyMEs han sido objeto de un despliegue demagógico como sujetos de ayuda que alivianan aparentemente elementos de desempleo, y otros fenómenos sociales que sirven como arrastre para ganar terreno elemental para poder conquistar el poder político. La pugna política, por tanto, en ningún momento ha avanzado ni se ha forjado en una perspectiva superadora de los paradigmas que marcan la pauta en el presente.

En el siguiente ciclo político, ya sea protagonizado por izquierda o derecha, el problema y la cuestión de la pequeña y mediana empresa seguirá adquiriendo un carácter de reproducción del capital social, y desde el ámbito de la lucha de clases, seguirá siendo un factor necesariamente oportunista mientras no se le dé un propósito superador que niegue de raíz la forma que actualmente toma el capital en Chile, y sobre todo en la forma en la cual se organiza el pequeño y mediano capital, que determina ahora mismo a la gran mayoría de la clase trabajadora en territorio nacional.

Se hace urgente, entonces, barrer con toda apariencia ideológica que el capital produce a través de los sujetos políticos que lo defienden, y esclarecer la verdad acerca del funcionamiento real del pequeño capital que mantiene en las condiciones actuales a la sociedad chilena. Y para esta tarea, es necesario reproducir nuestra realidad concreta mediante el pensamiento, negando así el uso de conceptos, categorías o interpretaciones que difuminen de hecho el análisis, para poder enfrentarnos al presente y avanzar a una acción política transformadora y revolucionaria. No puede ser de otra forma sino con el **método dialéctico** descubierto por Marx, mediante el cual avanzaremos en el reconocimiento de las determinaciones que operan sobre las PyMEs, para así poder ir develando su funcionamiento objetivo.

I. NUESTRO PUNTO DE PARTIDA

El punto de partida es la mercancía producida en unidades pequeñas[2] insertas en cadenas que otros mandan técnicamente. El tiempo de trabajo que se condensa en esa mercancía está regido por el **tiempo socialmente necesario** fijado por los capitales que ocupan la frontera de productividad de la rama. La mayoría de las PyMEs opera por encima de ese estándar y, sin embargo, vende al **precio social corriente**. La compresión resultante del margen fuerza la extracción de **plusvalor absoluto mediante extensión e intensificación** de la jornada, polivalencia, ahorro en reposición de la fuerza de trabajo y diferimiento de descansos. Si se permanece en la superficie, esto se nombra "falta de gestión" o "escasez de financiamiento". Reconstruido el movimiento real, aparece como rezago técnico relativo sometido a la ley del valor[3].

Desde aquí se despliega la organización efectiva del proceso de trabajo. La gran industria descompone, sincroniza y controla el tiempo mediante maquinaria, *layout*, logística y estándares; la pequeña escala queda subsumida como eslabón subordinado. La subcontratación no se agrega desde fuera: es la forma propia de esa subordinación, porque traslada variaciones de la demanda, riesgos de calidad y costos de sincronización hacia el borde. La PyME absorbe los choques con trabajo vivo: intensifica, precariza, rota personal. No se trata de una "cultura" del pequeño empresario, sino del lugar objetivo que ocupa en la cooperación social dirigida desde el centro técnico[4].

La circulación introduce las mediaciones dinerarias sin abandonar el mismo hilo. Líneas de capital de trabajo, *factoring*[5], *confirming*[6], tarjetas corporativas, adelantos de plataformas y pasarelas de pago aparecen como soluciones contables; en su contenido, separan y anticipan una parte de la ganancia media como interés y comisiones. La PyME llega a esta esfera con el margen ya estrechado por el precio social, de modo que cada punto de tasa o de descuento

---

2. Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, & Instituto Nacional de Estadísticas. (2019). Sexta Encuesta de Microemprendimiento (EME6). Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.
3. Marx, 1867/1890, Libro I, caps. 1, 7–9, 10–12; Iñigo Carrera, 2021, pp. 17–48.
4. Marx, 1867/1890, Libro I, caps. 13–15; Iñigo Carrera, 2002a; 2013, pp. 53–104.
5. Es un contrato mediante el cual una empresa traspasa las facturas que ha emitido y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero. *El factoring* o factoraje es una alternativa de financiamiento que se orienta de preferencia a pequeñas y medianas empresas y consiste en un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero a que esas operaciones se refiere, aunque con un descuento. Comisión para el Mercado Financiero. (s. f.). ¿Qué es el factoring? CMF Educa.
6. El *confirming*, también conocido como *reverse factoring*, es un instrumento financiero que le permite a tu empresa gestionar el pago de proveedores, adelantando el pago de tus facturas antes de que éstas venzan.EFA. (2024, 28 marzo). ¿En qué consiste el confirming en Chile? EFA Educa.

estabiliza su papel periférico: mantener unidades útiles a la rotación del conjunto sin que estas puedan imponer su propio tiempo de producción ni el calendario de cobros[7].

El reparto del plusvalor confirma la determinación anterior. La mercancía no se realiza "a su valor", sino al precio de producción que iguala la tasa de ganancia de la rama con la del conjunto. La pequeña escala no otorga ningún derecho económico a una "ganancia propia"; la participación depende de la masa de capital adelantado y de la adecuación a los estándares que otros fijan. Cuando el costo individual supera el precio de producción, el emprendimiento heroico solo se sostiene abaratando fuerza de trabajo, refugiándose en nichos transitoriamente protegidos o socializando sus costos a través de arreglos de cadena y apoyos públicos[8]

En el espacio urbano emerge una deducción adicional que no añade valor y, sin embargo, participa del excedente: la renta del suelo. La localización concentra flujos y el derecho de propiedad capta renta diferencial y de monopolio mediante arriendos, escaladores, "derechos de llave" y cargos comunes. A esa captura se suma el control de interfaces de venta —góndola, mall, feed de plataforma, checkout— que funcionan como peajes de red: comisiones, publicidad obligatoria, retenciones de fondos y tiempos de "payout" que convierten el tiempo en dinero para el intermediario. Estas deducciones se realizan con prioridad contable antes de que el proveedor calcule su "ganancia", y por arrastre presionan el salario efectivo en el borde[9].

La forma estatal aparece como la organización política de esas mediaciones. El derecho de propiedad, la moneda, la coerción legal, la infraestructura y los regímenes de contratación y pago no cuelgan alrededor de la PyME: definen el terreno de juego. Subsidios, garantías, alivios tributarios, programas de digitalización y compras públicas no corrigen fallas puntuales, sino que administran el borde para que la circulación no se interrumpa cuando producción y consumo se desacoplan. Allí donde se ensayan mejoras generales —salario mínimo, jornada—, la norma suele venir acompañada de gradualidades y apoyos que socializan costos sin alterar el orden de prioridades de cobro que preserva renta urbana, peajes de red e interés[10].

Este recorrido no es una lista de "variables" sino un orden de determinaciones. Primero, la mercancía y la ley del valor; luego, la cooperación técnica y su mando; después, las mediaciones dinerarias de la circulación; a continuación, el reparto por precios de producción y las rentas;

---

7. Marx, 1893/1895, Libro II, caps. 1–6 y 18–21; Marx, 1894/1895, Libro III, Parte V; Iñigo Carrera, 2013, pp. 189–236.

8. Marx, 1894/1895, Libro III, caps. 8–12; Iñigo Carrera, 2013, pp. 121–188.

9. Instituto Nacional de Estadísticas. (2024). Síntesis de resultados. Encuesta Suplementaria de Ingresos (ESI) 2023. Instituto Nacional de Estadísticas.

10. Iñigo Carrera, 2013, pp. 277–336; 2021, pp. 201–244

finalmente, la forma política que asegura continuidad. Ese orden no obedece a una preferencia metodológica; expresa cómo cada momento se hace necesario para el siguiente. Por eso el método no añade retórica, añade explicación: muestra por qué rasgos que aparecen dispersos —bajos salarios, rotación, dependencia del plazo de pago, arriendos crecientes, comisiones que muerden el margen— forman un mismo sistema de deducciones con prioridad sobre el trabajo vivo periférico[11].

La consecuencia práctica es directa. Cuando la PyME se aísla como "víctima", la respuesta queda atrapada en indulgencias por tamaño: excepciones, aplazamientos, créditos blandos que alivian la caja sin tocar el orden de cobros[12]. Cuando la PyME se fija en su lugar como momento funcional del capital social, cambian la escala y los puntos de palanca: reglas universales y efectivas por cadena —mismo salario por la misma tarea, pronto pago exigible desde el mandante, límites a comisiones y retenciones, cláusulas piso en arriendos comerciales—, compras públicas que no reproduzcan peajes, y mecanismos de traslado de productividad del centro a salario y tiempo en el borde. No se trata de agregar buenas intenciones, sino de invertir prioridades de realización[13].

El fetichismo que oculta estas relaciones convierte deducciones en "costos" y relaciones de mando en "servicios". El método, al reproducir la totalidad concreta, deshace esa inversión: la abundancia de PyMEs, sus márgenes residuales y su papel como amortiguador cíclico no son accidentes, sino formas necesarias de la reproducción del conjunto. Con esa fijación, el desarrollo subsiguiente desciende a la forma simple que sostiene el edificio —la mercancía— para seguir desenrollando el hilo sin perder el vínculo con la práctica que buscamos orientar[14].

II. MERCANCÍA Y FETICHISMO

La mercancía que sale de la PyME lleva tiempo de trabajo privado que sólo cuenta como social cuando se vende. El precio que obtiene no reconoce su esfuerzo individual, sino el tiempo socialmente necesario fijado por los capitales que mandan técnicamente la rama. De ahí que el "mercado" se imponga como una fuerza externa que decide si la jornada alcanzó o no. Esa coacción adopta una figura impersonal: etiquetas, listas de precios, ofertas del competidor, algoritmos de plataforma. Las relaciones entre personas aparecen como relaciones entre cosas

---

11. Marx, 1857–1858/1989, *Grundrisse*, "Introducción"; Iñigo Carrera, 2021, pp. 49–82.
12. Banco Central de Chile. (2024). Cuentas nacionales por sector institucional: evolución del ahorro, la inversión y el financiamiento sectorial en el año 2023. Banco Central de Chile.
13. Iñigo Carrera, 2013, pp. 337–392; 2021, pp. 245–296.
14. Marx, 1867/1890, Libro I, cap. 1; Iñigo Carrera, 2021, pp. 15–48.

que se comparan por precio. Esa inversión es el fetichismo: propiedades sociales del trabajo se presentan como propiedades naturales de las mercancías[15].

En la pequeña escala, la forma-precio domina la experiencia diaria[16]. El dueño cree "poner" el precio, pero en realidad lo recibe del estándar que no controla; ajusta centavos para no perder clientela y absorbe la diferencia con más trabajo propio y ajeno. El precio aparece como causa de su situación cuando es efecto de una relación social: la productividad media. Por eso, cuando suben arriendos o comisiones, el fenómeno se vive como "costo que subió" y no como apropiación de una parte del plusvalor por otros titulares de derechos, bajo formas contractuales distintas. La cosa-precio oculta a los sujetos que mandan detrás de el[17].

El dinero refuerza la ilusión. La caja diaria, el flujo de caja, el "alcanzó/no alcanzó" producen la sensación de que el dinero se reproduce a sí mismo: pagó intereses, volvió más dinero, luego el interés sería fruto del dinero. La mediación dineraria encubre que esa retribución sale de la porción de plusvalor que la PyME logra retener y de la que cede por su posición en la cadena. En la superficie, aparecen "servicios financieros"[18] con un precio; en la sustancia, un reparto del plusvalor que no depende de la voluntad del pequeño capital[19].

La forma capital aparece como mercancía que "gira" más rápido o más lento. Inventario, días de rotación, plazos de pago, *factoring*. El pequeño propietario ve capital como stock y no como relación con el trabajo. Al interior del taller o del local, la cooperación se personaliza: "somos familia", "todos ponemos el hombro". La relación capital/trabajo se disfraza de vínculo **moral e invisible:** la obediencia es "compromiso", la intensificación es "ponerse la camiseta", el tiempo extra es "ayudar a sacar la pega". El fetichismo no sólo está en la mercancía; también en la subjetividad que toma por naturaleza lo que es una forma histórica de mando[20].

El discurso público reproduce esa inversión. "*Apoyemos a la PyME*" parece un llamado a proteger personas concretas, pero en la práctica protege una **forma** concreta de la relación social: unidades que abaratan el salario social y absorben fluctuaciones. El pequeño capital aparece como sujeto dotado de virtudes propias —esfuerzo, mérito, arraigo—, mientras el obrero de esa misma unidad queda desdibujado tras la figura del "equipo". La defensa

---

15. Marx, 1867/1890, I, secc. 1–4.
16. Servicio de Impuestos Internos. (2021). Estadísticas de empresas: ventas y tamaño de empresa, 2005–2021 (Portal de estadísticas tributarias). Servicio de Impuestos Internos.
17. Marx, 1867/1890, I; Marx, 1894/1895, III.
18. Corporación Andina de Fomento, & Comisión para el Mercado Financiero. (2024). Capacidades financieras de las micro, pequeñas y medianas empresas en Chile. CAF; Comisión para el Mercado Financiero.
19. Marx, 1894/1895, III, caps. 21–22
20. Marx, 1867/1890, I; Iñigo Carrera, 2021, cap. 10.

transversal de la PyME en izquierda y derecha no se explica por la moral de sus portavoces, sino por el modo en que la forma mercancía encubre el mando del capital social total: parecería que se protege "empleos locales", cuando se preserva un dispositivo de disciplinamiento de la fuerza de trabajo a escala de cadena[21].

Las plataformas digitales y el retail intensifican la autonomía aparente de las cosas. Estrellas, rankings, "tarifas de servicio", *"last-mile fee"*[22]: cada signo parece una propiedad técnica del canal y no un derecho de apropiación sobre el excedente producido. La PyME se adapta a la interfaz como si fuera clima: "el algoritmo bajó el alcance", "la app subió la comisión". Las decisiones de un agente con poder aparecen como variaciones naturales de una cosa con reglas propias. En el mismo registro opera la renta urbana: el metro cuadrado "vale" más en tal esquina, por tanto "debe" cobrarse más. El derecho de propiedad se presenta como calidad física del suelo, cuando es la facultad jurídica de captar parte del plusvalor social cristalizado en la localización[23].

En el plano del trabajador, el salario aparece como precio de una cosa llamada "trabajo". Esa forma borra que lo que se compra es fuerza de trabajo, cuyo valor se determina por el tiempo socialmente necesario para reproducirla, y que la diferencia entre ese valor y el nuevo valor creado en la jornada es plusvalor. En la PyME, la oscilación de ventas convierte el salario en variable de ajuste directa: horas, metas de venta, "propinas", bonos discrecionales. El trabajador experimenta el precio de su fuerza de trabajo como reflejo inmediato de la caja: si no "entró plata", no hay remuneración plena. La forma-precio disuelve la relación de explotación en una contabilidad de ingresos y egresos[24].

La política estatal, hablada en el lenguaje de "beneficios" y "alivios", perpetúa el equívoco. Bonos, exenciones, compras públicas parecen **cosas** que se entregan a sujetos necesitados. En la cadena, operan como ajustes de los flujos de mercancías y dinero para que la reproducción continúe: sostienen la demanda de mercancías PyME, mejoran transitoriamente su caja, compensan impactos de medidas generales. La forma-beneficio evapora al sujeto real que decide y al sujeto real que paga: capitales mayores preservan sus condiciones, el fisco socializa costos, la

---

21. Marx, 1867/1890, I; Iñigo Carrera, 2013, cap. 8.
22. La logística de *last mile*, o "última milla", es el paso final en la entrega de productos al cliente. Es el tramo donde los bienes viajan desde un centro de distribución hasta su destino final. Aunque parece sencillo, es una de las etapas más complejas y costosas del proceso logístico. Álvarez, C. (2025, 10 enero). Todo sobre la *last mile:* qué es, desafíos y cómo superarlos. Blog de Llegó.
23. Marx, 1894/1895, III, caps. 37–47.
24. Marx, 1867/1890, I, caps. 6–9, 19.

fuerza de trabajo de la periferia queda en el mismo lugar. La apariencia de neutralidad técnica oculta la función de clase[25].

El fetichismo también organiza las métricas que valorizan a la PyME. Contar empresas parece medir vitalidad; contar empleos parece medir bienestar. Falta lo que esas formas esconden: cuánto valor por trabajador, cuánto del precio de venta es renta urbana o comisión, cuánto de la jornada se realiza como trabajo no pago. La idolatría del número de firmas y del "emprendimiento" oculta que la forma mercancía ya transformó la cooperación social de los trabajadores en propiedades cuantitativas de cosas intercambiables. Así, la discusión pública termina evaluando lo que **aparece** —cantidad de unidades y transacciones— y no lo que **es** — una relación social que, en el caso PyME, funciona como borde de ajuste del capital total[26].

Desplegado así, el punto de partida muestra por qué la defensa PyME es una forma fenoménica que encubre el mando del capital social total. No porque los pequeños propietarios engañen, sino porque la forma mercancía invierte las relaciones y coloca a las cosas en el lugar de los sujetos. Desfetichizar no es un ejercicio retórico: es la condición para fijar el lugar de la PyME en la reproducción, distinguir las manos que se apropian de su excedente y abrir la vía a una práctica que no vuelva a quedar capturada por el brillo de las formas. Con ese suelo, el paso siguiente es precisar cómo, en esa posición, la PyME extrae plusvalor y dónde encuentra sus límites técnicos.

III. PLUSVALOR ABSOLUTO Y RELATIVO

En la PyME la jornada se estira, los ritmos suben y las tareas se acumulan sobre los mismos cuerpos porque el precio de venta está fijado por un estándar técnico que no controla. Cuando la productividad individual queda por encima del tiempo socialmente necesario, la única vía inmediata para cerrar la brecha es sacar más trabajo vivo por día y por hora: prolongar jornadas "flexibles", comprimir pausas, imponer polivalencia, pagar por pieza, recurrir a familiares o aprendices sin costo pleno, y empalmar turnos en los picos de demanda. La plusvalía aparece así en su forma más directa, como tiempo de trabajo no pagado dentro de un día extendido o intensificado[27]. La oscilación de ventas típica de comercio, gastronomía, talleres y servicios empuja a que el salario se convierta en variable de ajuste: horas "a llamada", bonos discrecionales, propinas como suplemento, metas de venta que trasladan el riesgo de la caja al

25. Iñigo Carrera, 2013, cap. 8.
26. Marx, 1867/1890, I; Iñigo Carrera, 2021
27. Marx, 1867/1890, caps. 10–12

trabajador. La contabilidad cotidiana lo narra como "no alcanzó", pero lo que opera es la apropiación de tiempo excedente cuando la forma-precio ya comprimió el margen.

Los límites legales a la jornada obligan a reconfigurar la extracción. La PyME que no puede invertir a escala en maquinaria y organización científica del trabajo tiende a buscar agujeros: subdivisión de contratos, jornadas parciales encadenadas, extensión informal[28], externalización de horas hacia subcontrato "autónomo", cambio constante de personal para evitar tramos de antigüedad. La figura del "equipo" y del "ambiente familiar" disfraza el mando y naturaliza sacrificios que son, en sustancia, ampliación de trabajo no pagado. Cuando esas válvulas se agotan o el costo del incumplimiento sube, aparece el techo del plusvalor absoluto: hay un máximo físico y jurídico al alargamiento de la jornada. Allí se revela el rezago técnico como obstáculo estructural: sin salto de productividad, la unidad no puede sostener márgenes bajo el precio corriente.

La vía del plusvalor relativo exige otro tipo de movimiento: elevar la productividad por encima de la media mediante cooperación organizada, división del trabajo, maquinaria y ciencia incorporada al proceso[29]. Ese salto no depende de "actitud", sino de **escala** y **composición del capital**: adelantos en medios de producción, layout, flujos, control de tiempos, mantenimiento planificado, digitalización del pedido y del stock. La PyME, por definición, opera con masa de capital limitada, compra insumos más caros que el líder, carece de poder para coordinar transporte y compras, y no puede amortizar equipamiento de frontera en volúmenes bajos. Cuando invierte, lo hace en tecnologías de segunda línea o subóptimas, cuya productividad no cambia la posición relativa frente al mando técnico de la rama. Por eso, incluso cuando adopta una máquina, lo decisivo es que no logra reorganizar la cooperación y la cadena aguas arriba y abajo; el capital fijo nuevo trabaja "a pulmón" en un proceso que sigue mandado desde afuera. El resultado es una paradoja: intenta obtener plusvalor relativo, pero queda encerrada en una intensificación que sigue siendo, en lo esencial, absoluta.

Las cadenas de valor resuelven la tensión delegando. El gran capital que efectivamente eleva productividad mediante ciencia y máquina protege su tasa de ganancia transfiriendo fases intensivas en trabajo a unidades pequeñas: limpieza, terminaciones, armado, última milla, atención extendida, servicios postventa, faenas intermitentes en construcción. Allí la PyME funciona como amortiguador de variaciones, en el que la extracción de plusvalor absoluto es socialmente útil para la cadena porque permite ajustar oferta y costos sin tocar el núcleo

28. Instituto Nacional de Estadísticas. (2025). Boletín estadístico: Empleo trimestral (Edición n.º 323, trimestre móvil junio–agosto 2025). Instituto Nacional de Estadísticas.
29 Marx, 1867/1890, caps. 13–15

técnico. La subcontratación y el régimen de "proveedor preferente" fijan plazos y estándares a la PyME que la fuerzan a intensificar trabajo cuando el pedido llega, y a absorber tiempos muertos cuando el pedido falta. De este modo, la forma relativa en el centro de la cadena se completa con una coraza de plusvalor absoluto en su periferia[30] .

El salario mínimo y la jornada legal, cuando se efectivizan, no anulan el mecanismo; lo reordenan. El pequeño capital responde con tres movimientos típicos: multiplica polivalencia (un mismo trabajador cubre funciones de dos o tres), **modula** horas (tiempos parciales encadenados para evitar costos de tope), y **traslada** trabajo hacia el hogar o el "emprendimiento anexo" del mismo trabajador. La informalidad parcial —boleta de honorarios en tareas subordinadas, pagos en "propinas", metas— no es un desvío cultural sino una técnica para recomponer la porción de trabajo no remunerado ante restricciones legales. En términos de reproducción social, esto devalúa el valor de la fuerza de trabajo: la familia subvenciona con trabajo doméstico, segundas ocupaciones o endeudamiento lo que el salario de la PyME no cubre, permitiendo que el empleador conserve personal con remuneraciones por debajo del costo social de su reposición[31].

Cuando la PyME intenta pasar al terreno del plusvalor relativo mediante "innovación" puntual —un software de caja, marketing digital, una amasadora nueva, una impresora 3D de entrada —, tropieza con la misma jerarquía de mando técnico: sin volumen ni control de compras y ventas, las **ganancias de productividad** locales se diluyen en precios de insumos, comisiones de plataformas, arriendos y descuentos comerciales. La ley del valor socializa rápidamente cualquier mejora menor y la vuelve condición general; lo que era ventaja de unos meses deviene requisito que no distingue. El resultado vuelve al punto de partida: presión a intensificar trabajo vivo para sostener el margen bajo el mismo precio social. Así, la PyME queda fijada a un patrón mixto donde el **absoluto** predomina y el **relativo** aparece, cuando aparece, como adaptación defensiva, no como motor[32]. En términos de reproducción obrera, el abaratamiento del salario necesario se logra fuera del taller/tienda PyME: vía importaciones baratas, supermercados y plataformas que presionan precios al consumidor. La PyME "compra" ese abaratamiento social ya realizado y lo realiza como plusvalor relativo solo si sostiene ventas con márgenes positivos. Cuando no puede, recae sobre el plusvalor absoluto: más horas, polifuncionalidad, turnos comprimidos.

---

30. Iñigo Carrera, 2013, caps. 3–4.
31. Marx, 1867/1890, caps. 6–9; Iñigo Carrera, 2021
32. Marx, 1867/1890; 1894/1895

Esto tiene consecuencias políticas inmediatas. Si la extracción dominante en la periferia es absoluta, la lucha por el precio de la fuerza de trabajo no puede organizarse empresa por empresa[33]. Debe fijar mínimos **universales y efectivos** válidos en la cadena, hacer exigible la jornada legal y atacar los dispositivos que convierten ventas en chantaje sobre la remuneración: plazos de pago desde el mandante, metas y comisiones, arriendos de local, comisiones de plataforma. Elevar la porción de plusvalor que se transforma en salario en la periferia implica, a la vez, disputar el **reparto** del plusvalor social y forzar que parte de la productividad del centro se **traslade** a los bordes[34]. Sin esa mediación, cada mejora legal en salario o jornada puede devolverse como mayor intensificación o como expulsión de personal, preservando intacta la posición de la PyME como borde de ajuste del capital total[35].

El pequeño capital chileno descansa estructuralmente en plusvalor absoluto porque su posición técnica y su masa de capital le impiden comandar el tiempo socialmente necesario. La forma relativa se reserva al mando de la cadena y, cuando toca a la PyME, lo hace como eco amortiguado o como exigencia sin medios. Esa fijación explica la repetición de rasgos laborales en ramas diversas y aclara por qué la defensa ideológica de la PyME se articula, en los hechos, con la administración de un salario social bajo y una fuerza de trabajo siempre disponible. Para la clase obrera, el régimen PyME mezcla: **a)** cercanía interpersonal con el mando "propietario-trabajador" que personaliza la relación salarial, **b)** heterogeneidad de contratos y arreglos "informales" que fragmentan la experiencia común, **c)** débiles escalas internas para acumular fuerza sindical. La negociación por empresa, predominante en Chile, refuerza esa dispersión: los límites al tiempo de trabajo se fijan de modo micro-local y con alta rotación. La actividad negociadora existe y es significativa en agregado, pero su distribución por tamaño y rama mantiene la presión por plusvalor absoluto en la base PyME.

---

33. La menor densidad sindical y la negociación colectiva limitada en el universo PyME debilitan la capacidad de las y los trabajadores para fijar límites a la jornada y a los ritmos de trabajo. La Dirección del Trabajo registra miles de instrumentos colectivos por año, pero la cobertura efectiva se concentra en empresas medianas y grandes; la DT reporta 5.377 instrumentos y 1.127.482 trabajadores "involucrados" en procesos el año 2023, señal de actividad, aunque sin contrapesar la atomización. (Dirección del Trabajo, Anuario Estadístico 2024, Cap. III Negociación Colectiva: instrumentos y trabajadores involucrados).

34. El plusvalor relativo supone que la misma jornada social de trabajo contiene más trabajo excedente porque disminuye el valor de los medios de vida. A escala PyME, esto se concreta por: (i) incorporación selectiva de maquinaria y software, (ii) estandarización de procesos simples, y (iii) aprovisionamiento más barato vía mayoristas o plataformas. La Comisión para el Mercado Financiero caracteriza a micro y pequeñas con baja capitalización, menor acceso a crédito formal y alta exposición a informalidad, todo lo cual limita ciclos de inversión y aprendizaje tecnológico sistemático. Resultado: productividad estructuralmente menor frente a empresas grandes y dependencia de "externalidades" de la gran empresa y del comercio organizado (Comisión para el Mercado Financiero [CMF], "Capacidades financieras de las micro, pequeñas y medianas empresas", 2021. Caracterización de inclusión financiera PyME).

35. Iñigo Carrera, 2013; 2021

IV. SUBSUNCIÓN DEL TRABAJO: FORMAS Y TÉCNICAS

En la PyME chilena el proceso de trabajo se organiza bajo dos capas superpuestas. La primera es la **subsunción formal**[36]: tareas heredadas de oficios —amasar, coser, soldar, atender, transportar— pasan a realizarse bajo el mando del capital sin alterar todavía su forma interna. El obrero aporta destreza, la dirección decide ritmo y objetivo, y la ganancia sale de alargar la jornada e intensificar el esfuerzo. La segunda es la **subsunción real**[37]: la actividad se reordena técnicamente por cooperación planificada, división detallada de funciones y dispositivos que imponen tiempos de ejecución, control de calidad y flujo continuo. La gran industria gobierna esta segunda capa con máquina y ciencia incorporadas, mientras la PyME la padece como **heteronomía técnica**: adopta fragmentos de esa organización sin poder comandarlos[38].

La cooperación en pequeña escala se presenta como "equipo". En la sustancia, el mando define secuencias, cuellos de botella[39] y rendimientos esperados. La manufactura reaparece en su forma moderna: división minuciosa de tareas que simplifica operaciones y abarata la calificación, no ya al interior de una sola nave, sino dispersa en talleres, locales y repartos domiciliarios. La cadena mayor externaliza fases sensibles al vaivén de la demanda —terminaciones, empaques, instalación y postventa, limpieza técnica, última milla— a una constelación de PyMEs y microproveedores. El resultado es un "taller expandido" cuyo diagrama decide otro: estándares, protocolos, tiempos objetivo y penalidades que llegan como contrato, app o portal B2B. La PyME organiza su jornada alrededor de ese diagrama ajeno, ajustando mano de obra para absorber picos y valles. La cooperación existe, pero el centro de cálculo está afuera[40].

La máquina, en la PyME, no es principio de mando sino **exigencia** de cumplimiento. Una amasadora, una *CNC*[41] básica, un *POS*[42] inteligente, un ruteador de pedidos, un software de inventario: cada artefacto ingresa como condición para permanecer en la cadena, no como

---

36. Subordinación del trabajador a capital sin alterar sustantivamente el proceso de trabajo; predominio de plusvalor absoluto vía extensión e intensificación del tiempo de trabajo. Marx, K. (1861–1863). *Results of the Immediate Process of Production* (sec. "Formal and real subsumption of labour under capital"). Marxists Internet Archive.

37. Revolución del modo de producción mediante división sistemática de tareas, mecanización y ciencia aplicada al control del trabajo; predominio de plusvalor relativo. Marx, K. (1861–1863). *Results of the Immediate Process of Production* (sec. "Real subsumption…"). Marxists Internet Archive.

38. Marx, 1867/1890, caps. 13–15.

39. Un cuello de botella de proceso es una etapa de trabajo que recibe más solicitudes de las que puede procesar a su máxima capacidad. Eso provoca una interrupción en el flujo de trabajo y demoras en el proceso de producción. Krasteva, I. (2025). ¿Qué es un cuello de botella y cómo lidiar con este? Businessmap.

40. Marx, 1867/1890; Iñigo Carrera, 2013

41. CNC hace referencia a las siglas en inglés de control numérico por computadora.Autodesk. (2025). ¿Qué es el software CNC y el mecanizado por CNC? Autodesk.

42. Un sistema de punto de venta (POS) es una combinación de hardware y software que utilizan las empresas para procesar transacciones. Stripe. (2024, 5 septiembre). Explicación de los sistemas de punto de venta (POS): Guía para empresas. Stripe.

palanca para rediseñar el proceso completo. Sin *layout*[43], mantenimiento planificado, compras coordinadas ni volúmenes que estabilicen el flujo, la máquina trabaja intermitente y la norma de producción sigue mandada por el comprador grande o la plataforma. La PyME aprende la retórica de la mejora continua, pero la práctica concreta es otra: intensifica trabajo para "cumplir la ventana", repara en caliente, salta pasos de control cuando el pedido apremia. La ciencia del proceso —tiempos estándar, balanceo de línea, *takt*[44], *OEE*[45]— no se convierte en gobierno propio porque los parámetros relevantes (calidad, plazo, lote) los fija otro. La **subsunción real** aparece aquí como desmembramiento: el diagrama científico opera a escala de cadena y la PyME ejecuta segmentos bajo reloj ajeno[46].

La digitalización llevó esa heteronomía a la minuta. El algoritmo asigna rutas, ranuras de despacho, precios dinámicos, posicionamiento en el *feed*. La plataforma mide y califica: tasa de aceptación, puntualidad, cancelaciones, quejas. A cada métrica corresponde un castigo o una exclusión que se traduce en más horas y más apuro. La relación social se vive como "reglas de la app" o "condiciones del marketplace", cuando en verdad son **mecanismos de mando** sobre tiempos y márgenes. En comercio y servicios, el retail fija planogramas, exhibiciones, horas punta y promociones; en construcción, la programación de obra deja ventanas rígidas para subcontratos; en logística, los centros de distribución y los *cut-off*[47] convierten segundos en sanciones. Así, el contenido clásico de la gran industria —mando sobre el tiempo de producción— se ejerce a distancia sobre unidades pequeñas: una **Taylorización**[48] **algorítmica** que intensifica la jornada sin que medie una sola máquina de gran porte en el local de la PyME[49].

Esta forma técnica tiene consecuencias directas sobre la **subjetividad productiva**. La simplificación de operaciones y su evaluación externa degradan la calificación compleja a rutinas parceladas y métricas de cumplimiento. La polivalencia en la PyME no es polivalencia de alta destreza; es acumulación de tareas simples, concatenadas para cubrir vacíos estructurales

---

43. El término «layout» hace referencia a la planificación y diseño del espacio dentro de un centro comercial. Se trata de una estrategia de arquitectura comercial que busca optimizar la distribución, el flujo de personas y la accesibilidad, todo en función de las necesidades y el confort de los clientes. Solutions Malls. (2024). Layout comercial: qué es y por qué es importante. Solutions Malls.

44. El *takt* time es la velocidad a la que se debe completar un producto para satisfacer la demanda del cliente. Tsonev, N. (2025). ¿Qué es el Takt Time? Businessmap.

45. OEE (Overall Equipment Effectiveness) es el indicador de referencia para medir la productividad de fabricación.

46. Marx, 1867/1890, caps. 14–15

47. El término *cut-off* en logística hace referencia al tiempo límite establecido para recibir o entregar pedidos.

48. Método de organización del trabajo que persigue el aumento de la productividad mediante la máxima división de funciones, la especialización del trabajador y el control estricto del tiempo necesario para cada tarea. Real Academia Española. (s. f.). Taylorismo. En Diccionario de la lengua española (23.ª ed.).

49. Marx, 1867/1890; Iñigo Carrera, 2013, 2021

de organización. El aprendizaje se vuelve específico y poco transferible, atado a la interfaz de un comprador, a la configuración de una app o a las costumbres de un local. La fuerza de trabajo queda disponible para "hacer de todo", pero nada de eso eleva su valor en el mercado laboral. Esa degradación no es un accidente cultural; es el correlato subjetivo de la subsunción real comandada desde afuera[50].

Cuando la PyME intenta "profesionalizarse", topa con la **escala**. Implantar procedimientos, planillas de control, *5S*[51], *KPIs*[52] y manuales mejora orden y limpieza, pero no invierte la relación de mando. Sin poder de compra, sin integración logística y sin contrato que reparta riesgos, la disciplina interna se convierte en capacidad para absorber variabilidad ajena más eficientemente, no en mayor poder de negociación. El costo fijo de esa profesionalización —supervisión, software, auditorías— aprieta todavía más el margen y, a menudo, se compensa con más trabajo no pagado de dueños y personal clave. La "profesionalización PyME" funciona entonces como **subsunión real precarizada**: adopta los modos de gestión del capital mayor sin su base material[53].

Este encadenamiento explica dos regularidades empíricas. Primero, la **resistencia** de la PyME a sostener incrementos salariales[54] sin expulsión o sin intensificación: el diagrama de tiempos no lo define ella. Segundo, la **rotación** persistente en puestos de ejecución: el diseño técnico prescinde de saberes acumulados y, por lo mismo, descarta sin costo a trabajadores con experiencia. En ambos casos, la técnica manda la política: baja sindicalización, negociación fragmentada, comités débiles. Donde la subsunción real se ejerce a distancia y en red, la organización obrera encerrada en el local golpea aire.

La forma estatal acompaña esta arquitectura. Programas de "transferencia tecnológica", créditos para digitalización, compras públicas con requisitos estandarizados y subsidios a capacitación instalan prácticas de gestión y herramientas que hacen a la PyME **más compatible** con el diagrama de cadena, no más autónoma. El efecto agregado es conservar un perímetro amplio de unidades capaces de ejecutar estándares sin poder fijarlos, disponible para absorber choques sin interrumpir el corazón técnico del capital que manda. La doctrina habla de "productividad

---

50. Iñigo Carrera, 2013; 2021

51. El método 5S es una herramienta clave dentro del Lean manufacturing, diseñada para mejorar la organización, seguridad y eficiencia en cualquier entorno logístico. Toyota Material Handling. (2025, 17 noviembre). 5S: en qué consiste y cómo puede mejorar la eficiencia en su almacén. Blog de Toyota Material Handling

52. Un KPI, sigla que proviene de la frase en inglés key performance indicator (indicador clave de rendimiento), es una métrica cuantitativa que muestra cómo tu equipo o empresa progresa hacia tus objetivos empresariales más importantes. Asana. (2025). Qué es un KPI, para qué sirve y cómo utilizarlo en tu proyecto. Asana.

53. Marx, 1867/1890; Iñigo Carrera, 2013

54. La tasa de ocupación informal alcanzó 26,2% en al menos un trimestre reciente según INE. Instituto Nacional de Estadísticas. (2025, 31 enero). *INE informa que la tasa de ocupación informal llegó a 26,2%*. INE Chile.

PyME"; la reproducción material realiza **subsunción real por irradiación**, con el Estado como mediación[55].

Queda claro, entonces, que la PyME no "elige" su forma técnica. Su lugar en la totalidad la fuerza a una combinación de subsunción formal persistente —destreza y esfuerzo— y subsunción real comandada desde afuera —estándares, tiempos, métricas—. Desde ahí se entiende por qué la pequeña unidad deviene engranaje de flexibilidad y disciplina salarial, y por qué la política que la "fortalece" suele fortalecer, en los hechos, la gobernanza técnica del capital mayor. Este piso técnico prepara el terreno del punto siguiente: la **tendencia a la concentración y centralización** que, lejos de ser negada por la supervivencia masiva de pequeños capitales, se hace compatible con ella al asignarles una función específica en la reproducción del capital total.

V. ACUMULACIÓN, CONCENTRACIÓN Y CENTRALIZACIÓN

La acumulación del capital eleva de manera tendencial la masa de medios de producción por obrero y, con ello, la productividad social. Esa misma elevación separa a los capitales capaces de comandar la frontera técnica de aquellos que quedan por debajo. La competencia, como forma de realización de la ley del valor, fuerza a que el precio se acerque al tiempo socialmente necesario dominado por los más eficientes. El resultado no es un paisaje homogéneo, sino un proceso selectivo permanente: **concentración** por crecimiento interno de los capitales más potentes y **centralización** por absorción, quiebra y fusión de los más débiles[56]. El crédito y las sociedades por acciones aceleran ese movimiento al concentrar en pocas manos el mando sobre masas crecientes de capital social[57].

En ese terreno la PyME persiste no como negación de la tendencia, sino como **forma funcional** a ella. La ley general de la acumulación produce, junto con el aumento de la fuerza productiva, una sobrepoblación relativa disponible para ser empleada u omitida según las necesidades de valorización. La periferia pequeña absorbe porciones de esa población bajo regímenes de trabajo donde predominan intensificación, polivalencia y salarios comprimidos. Al mismo tiempo, provee a la cadena principal servicios y fases "a demanda" que el capital mayor no fija en su base de costos. Allí la supervivencia masiva de unidades pequeñas **amortigua** variaciones del ciclo,

---

55. Iñigo Carrera, 2013
56. Marx, 1867/1890, I, cap. 25.
57. Marx, 1894/1895, III, caps. 27–29

abarata costos de ajuste y **socializa** riesgos técnicos y comerciales lejos del núcleo que dirige la rama[58].

Las crisis no desmienten, sino que **profundizan** esta arquitectura. Cuando cae la rotación o se interrumpe la cadena de pagos, el ajuste se descarga desproporcionadamente sobre los eslabones de baja escala: quiebras, ventas de liquidación, despidos rápidos, informalización de horas. Ese "barrido" depura a los rezagados más frágiles y transfiere activos a precios de saldo a capitales con liquidez, reforzando la centralización. En la salida del ciclo, nuevas unidades pequeñas vuelven a poblar el borde —frecuentemente con el mismo personal reapropiado bajo otra razón social— gracias a: pequeñas masas de ahorro familiar, crédito de consumo y programas estatales. El paisaje de muchas PyMEs, lejos de contradecir la concentración, es su **expresión dinámica**: alto **nacimiento y muerte** de firmas en la periferia, continuidad de mando en el centro[59].

La forma técnica examinada en el punto anterior explica por qué este patrón es estable. Al centralizar la inteligencia productiva en el corazón de la cadena y externalizar la variabilidad hacia la periferia, el capital que manda puede crecer sin integrar en su nómina toda la fuerza de trabajo que efectivamente moviliza. La pequeña unidad, con su bajo capital fijo y su organización dúctil, opera como "capacidad ociosa social" que se enciende y apaga a costo ajeno. El **precio de producción** fijado por los líderes vuelve estructuralmente estrecho el margen de la PyME; la **renta urbana** y las **comisiones** de plataforma succionan parte del excedente que le llega; el **interés** captura otro tanto cuando necesita rotar su caja. En conjunto, estos deducibles estabilizan la diferencia entre centro y periferia y hacen **reproducible** el rol de la PyME como borde de ajuste[60].

Esta función también ordena la **geografía** de las ramas. En sectores de gran escala técnica —minería, celulosa, siderurgia— la periferia PyME aparece en servicios, mantención, transporte, alimentación, limpieza técnica y faenas intermitentes. En ramas de consumo masivo y comercio —alimentos, vestuario, ferretería, retail— prolifera en puntos de venta, logística de última milla, prepicking, instalaciones y postventa. En construcción se ubica en subcontratos de especialidad y cuadrillas, que entran y salen según la programación de obra. Son ubicaciones diversas con **misma determinación**: absorber variación y abaratar el precio efectivo de la fuerza de trabajo del conjunto.

---

58. Marx, 1867/1890, I, cap. 25; Iñigo Carrera, 2013, cap. 6
59. Marx, 1867/1890; 1893/1895; Iñigo Carrera, 2013
60. Marx, 1894/1895, III, caps. 8–10, 21–22, 37–47.

El Estado, como forma del capital social, **asegura** que esta ecología no colapse. Las garantías de crédito, las compras públicas, los regímenes simplificados y los subsidios sectoriales no revierten la concentración; la **administran**. Operan como inyecciones de liquidez y demanda que evitan interrupciones en la circulación, sostienen empleo periférico en recesos y preservan el andamiaje de proveedores baratos. Cuando se elevan mínimos legales —salario, jornada— o se introducen exigencias regulatorias, coexisten **gradualidades** y **compensaciones** que impiden que el ajuste de costos alcance al centro con igual intensidad. Así, la función de la PyME como eslabón de bajo costo se mantiene en las transiciones políticas, aunque el discurso cambie[61].

Desde la clase obrera este movimiento se siente como **segmentación**. Un polo minoritario ligado al centro técnico accede a salarios más altos, estabilidad relativa y negociación más fuerte; una masa mayor en la periferia rota entre empleos frágiles, con baja sindicalización y remuneraciones que dependen de ventas y turnos. La "promoción" desde periferia a centro existe, pero funciona como válvula de selección individual que deja intacta la **estructura**. Mientras tanto, la abundancia de pequeñas unidades sirve de argumento recurrente para pedir **exenciones por tamaño**, que traducen la presión competitiva hacia la baja del salario social. La política de defensa PyME, así, aparece como "inclusión productiva", cuando su **resultado** es consolidar la **jerarquía** que la tendencia a la concentración y centralización requiere.

El saldo es claro: la abundancia de PyMEs no niega la concentración; la **realiza** bajo una forma que extiende y abarata la flexibilidad del capital total. En su periferia se aloja la superpoblación relativa en uso, la variabilidad del ciclo y el costo político de las reestructuraciones; en su centro se conserva la dirección técnica, financiera y comercial. Esta unidad de contrarios —centralización con proliferación periférica— prepara el paso al circuito siguiente: cómo la reproducción ampliada, con sus proporcionalidades y desequilibrios, descarga desajustes sobre la periferia PyME y utiliza el crédito y los stocks como mediaciones materiales del ajuste.

VI. REPRODUCCIÓN AMPLIADA Y CRISIS

La reproducción ampliada del capital exige proporciones definidas entre quienes producen **medios de producción** y quienes producen **medios de consumo**. Si el vínculo entre ambos departamentos se desajusta, la continuidad del ciclo se interrumpe aunque cada unidad "haya hecho bien su parte". La forma más simple del desajuste es conocida: un aumento de productividad en el núcleo técnico que no encuentra salida suficiente en el mercado de consumo, o una retracción del consumo que corta la realización del valor producido. El

61. Iñigo Carrera, 2013, cap. 8

mecanismo no se vive como "teoría", sino como hechos: stocks que suben, pedidos que se postergan, plazos de pago que se alargan, líneas de crédito que se encarecen o se cierran. En esa secuencia, la PyME es el lugar donde el desajuste se **descarga** primero y con mayor intensidad[62].

La clave está en la **rotación**. El capital que manda técnicamente la rama reduce inventarios propios con organización "just in time" y contratos que trasladan el buffer hacia afuera. El tiempo de producción y de circulación que antes sostenía la gran firma se distribuye en la periferia: el proveedor pequeño almacena insumos "por si acaso", hace horas para cumplir ventanas estrechas, espera el pago con caja propia y financia al cliente con su cuenta por cobrar. Cuando la demanda tropieza, el centro corta órdenes, ahueca su stock y estira plazo; la PyME queda con **mercadería inmovilizada**, turnos hechos y capital de trabajo atrapado. La solidez de un balance en el centro se sostiene sobre la **inmovilización** de capital circulante en la periferia. El promedio dice "rotación saludable"; la PyME mira una bodega llena y la caja en rojo[63].

El **crédito** media y amplifica. Mientras la rotación fluye, el banco y las *fintech*[64] venden velocidad: líneas con garantía, factoring, confirming, tarjetas corporativas. Su precio parece una prima razonable por "mejorar el flujo". En cuanto las proporciones se rompen, el riesgo se revaloriza y la prima se vuelve mordida: subir tres puntos el costo o recortar cupos equivale a retirar una pieza del circuito de la PyME. La contabilidad registra interés, comisión, descuento; en el movimiento social, eso es **traslado de la pérdida** hacia el eslabón que menos puede diferirla. Como el pequeño capital llega a la circulación con el margen ya comprimido por el precio social, el crédito no es palanca de expansión, sino **válvula de supervivencia** que se cierra primero ante cualquier ruido[65].

El **plazo de pago** es el otro nudo. En expansión, el mandante trata a 30 o 45 días; en enfriamiento "reoptimiza capital de trabajo": 60, 90, 120 días. En la PyME ese gesto es salario que no puede pagarse en fecha, cotización que se difiere, proveedor más pequeño al que se traslada el ahogo. El efecto acumulado es una **cadena de pagos** que se tensa hasta romper en el eslabón más débil. La estadística hablará de "mortalidad empresarial" con pico en unidades chicas; la determinación es un **ajuste de proporcionalidades** que se materializa como quiebra periférica y continuidad del flujo central[66].

---

62. Marx, 1893/1895, II; Iñigo Carrera, 2013.
63. Marx, 1893/1895, II
64. El término FinTec proviene del término en inglés Fintech que significan programas computacionales y otras tecnologías usadas para proveer servicios bancarios y financieros. Comisión para el Mercado Financiero. (s. f.). ¿Qué es FinTec? CMF Educa.
65. Marx, 1894/1895, III
66. Marx, 1893/1895, II; Iñigo Carrera, 2013

El **capital fijo** agrega su ritmo propio al problema. La gran firma planifica reposición, amortiza y deprecia con horizonte de varios años; la PyME incorpora máquinas a cuentagotas y sin rediseñar el proceso, por lo que la recuperación del adelanto depende de ciclos cortos de venta. Si estos fallan, la máquina deviene **capital fijo ocioso** que sigue descargando costos: arriendo del local que la aloja, energía de mantención, repuestos, servicio técnico. El stock parado y el fijo ocioso se juntan como **doble inmovilización** y empujan al pequeño capital a liquidar con descuento, deteriorando precios del propio mercado donde compite. Cada liquidación es devaluación de capital a escala microscópica; sumadas, alimentan la **centralización**: el capital con caja compra activos y clientelas a precio de saldo[67].

Las **cadenas largas** amplifican el efecto látigo. Un ajuste leve del consumo final se multiplica aguas arriba: retail reduce órdenes; el distribuidor recorta compras; el mayorista agota su bodega; el fabricante baja turnos; el taller periférico queda en seco. El diagnóstico managerial dirá *bullwhip*[68]; aquí aparece como la forma empírica de la **desproporción** entre departamentos y tiempos de rotación distintos. Cuanto más "lean" el centro, más *buffer*[69] forzado en la periferia. La PyME administra esa variabilidad con dos únicas palancas: intensificación del trabajo mientras hay producto y **expulsión** cuando no lo hay. De ese modo, la rutina de "contratar y soltar" no es vicio cultural sino ejecución fiel de la lógica de reproducción ampliada en cadenas que no controla[70].

El **Estado** entra cuando el desajuste amenaza la continuidad del conjunto. Compras públicas aceleradas, garantías extraordinarias, postergación de impuestos y cotizaciones, subsidios focalizados, programas de empleo transitorio. La forma es de "alivio a la PyME"; la función es **sostener circulación** y **empleo periférico** para que el corazón técnico no deba absorber la corrección. En la salida, las medidas se retiran o se recalibran, y el paisaje vuelve a su punto de equilibrio: muchas unidades pequeñas, márgenes delgados, dependencia del plazo, baja densidad sindical. El ciclo político puede cambiar el léxico, pero no la **posición** de la PyME en el mecanismo de ajuste[71].

---

67. Marx, 1893/1895, II; 1894/1895, III

68. El efecto látigo o bullwhip effect es, en su definición logística, un fenómeno de imprecisión en la estimación de la demanda por parte de cada miembro de la cadena de suministro cuando hay fluctuaciones en los volúmenes de los pedidos. Mecalux. (2019, 11 septiembre). Cómo controlar el 'bullwhip effect' o efecto látigo en logística. Blog sobre Logística y Supply Chain.

69. El búfer es un zona delimitada dentro del almacén donde se deposita mercancía de forma temporal como, por ejemplo, materias primas. Mecalux. (2020, 15 septiembre). El búfer del almacén, un pulmón en la producción. Blog sobre Logística y Supply Chain.

70. Marx, 1893/1895, II

71. Iñigo Carrera, 2013, cap. 8

Este recorrido deja tres resultados que sirven a la crítica. Primero, la PyME es el amortiguador material de los **desórdenes de proporcionalidad** propios de la reproducción ampliada: guarda stock, espera pago, paga caro el dinero y quiebra a tiempo para que el conjunto no se detenga. Segundo, esa función disciplina a la fuerza de trabajo periférica: cuando baja la rotación, el salario se hace variable de ajuste; cuando sube, el plus de trabajo no pago reaparece como "compromiso". Tercero, las políticas que no tocan **plazos, crédito, renta urbana y precios de producción** sólo trasladan caja entre manos sin alterar la **necesidad** que fija al pequeño capital en el borde del ajuste. Con este soporte, el paso siguiente es fijar cómo el plusvalor producido se **reparte** como **ganancia media** a través de **precios de producción**, y por qué la PyME, aun cuando sobreviva, no captura una "ganancia propia" sino una fracción del plusvalor social bajo condiciones que tienden a comprimirla.

VII. PRECIOS DE PRODUCCIÓN Y GANANCIA MEDIA

El producto que sale de la PyME no se realiza "a su valor". Llega a un mercado donde el plus de valor creado por trabajos de distinta composición se redistribuye como **ganancia media** entre capitales que compiten por colocarse allí donde el rendimiento sea mayor. De ese movimiento resulta el **precio de producción**: el **coste de producción** (medios de producción consumidos y salarios pagados) más una **ganancia media** proporcional al capital adelantado, con independencia de cuánta plusvalía se haya producido en cada taller o local en particular[72]. La PyME participa de ese reparto en condiciones sistemáticamente desfavorables: llega con un coste unitario alto por debajo de la frontera técnica, carece de poder para fijar condiciones de venta y, cuando vende a través de retail o plataformas, enfrenta deducciones de la fracción comercial y de la fracción a interés antes de que su "ganancia" aparezca en la cuenta de resultados.

La primera consecuencia es sencilla y decisiva. Si la rama donde opera la PyME tiene **composición orgánica** superior al promedio social, su **precio de producción** tenderá a situarse **por encima** de su valor; si la tiene **inferior**, el precio de producción tenderá a situarse **por debajo** de su valor[73]. En ambos casos, el **precio social** que efectivamente rige no lo decide la PyME, sino el conjunto de capitales que mandan la rama y, con más peso, los que operan cerca de la frontera técnica. Para la PyME esto implica que su **"mano" individual** —horas, destreza, sacrificio— no se traduce automáticamente en una realización favorable: puede haber extraído mucho trabajo no pagado y, sin embargo, tener que vender **por debajo de su propio valor** si la

72. Marx, 1894/1895, III, caps. 8–10
73. Marx, 1894/1895, III

rama se sitúa bajo el promedio social o si los líderes han empujado el precio hacia abajo aprovechando escalas y poder de compra. El pequeño capital lo vive como "el mercado no paga lo que vale" o "la competencia destruye precios". Lo que ocurre, reproducido en el encadenamiento, es que el **reparto social del plusvalor** no permite a cada productor apropiarse de "lo suyo", y menos aún a quien llega con costes por encima del líder.

La **igualación de la tasa de ganancia** se impone mediante salidas y entradas de capital entre ramas y mediante la presión directa de compradores dominantes dentro de la rama. El canal moderno —retail, mayoristas de gran escala, trading— traslada a su red de proveedores "modelos de coste objetivo" que imponen precios meta, especificaciones y plazos, y absorben sin explicación todo aumento de productividad que el proveedor haya logrado. En ese marco, la PyME no "negocia" un margen propio; **recibe** un precio que incorpora la ganancia media del capital que compra, el cual a su vez se asegura de participar de la media total separando la fracción comercial de la fracción industrial[74]. Por eso la PyME suele **confundir** lo que es distribución del plusvalor con "márgenes abusivos" del canal; no hay abuso contingente, hay **posición estructural**: el capital comercial realiza su derecho a una porción de la ganancia social al acelerar la rotación y organizar la venta. Toda "mejora" que la PyME introduzca en su propio proceso tiende a ser **socializada** por el comprador bajo la forma de un nuevo precio objetivo.

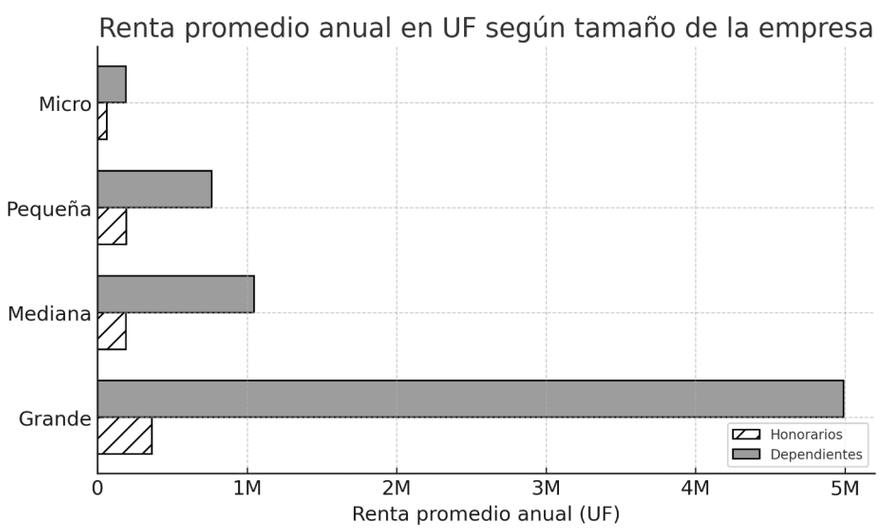

Figura X. Renta promedio anual en UF según tamaño de la empresa y tipo de vínculo laboral. Chile, año tributario 2023. Elaboración propia a partir de SII, en Consejo Consultivo de Empresas de Menor Tamaño (2025); véase bibliografía.

74. Marx, 1894/1895, III, caps. 16–20

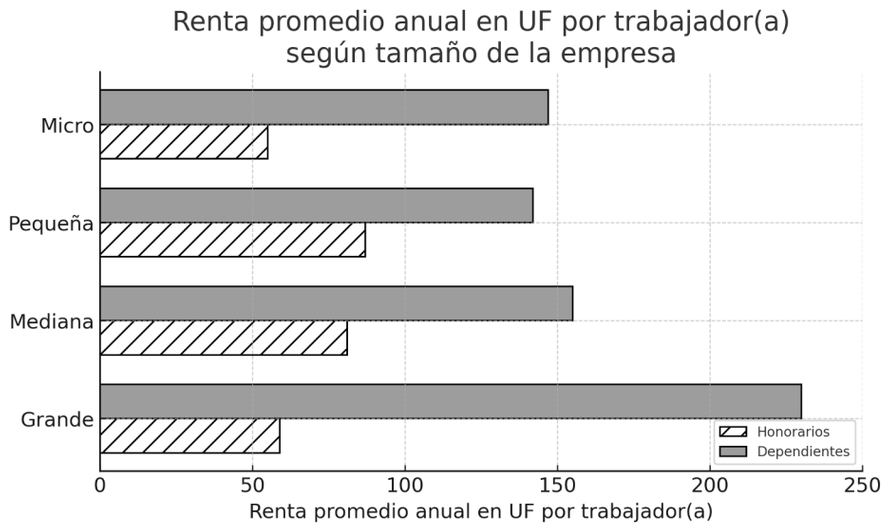

Figura Y. Renta promedio anual en UF por trabajador(a) según tamaño de la empresa y tipo de vínculo laboral. Chile, año tributario 2023. Elaboración propia a partir de SII, en Consejo Consultivo de Empresas de Menor Tamaño (2025); véase bibliografía.

El **crédito** refuerza el reparto. En la contabilidad del pequeño capital el interés aparece como "costo financiero" y se suma al coste de producción. En la crítica, el interés es una **deducción** de la ganancia total en favor de la función prestamista[75]. La discrepancia no es de palabras: si la PyME llega a la circulación con el margen ya comprimido por el precio de producción y la mordida comercial, la deducción a interés se realiza **antes** de que el pequeño capital se vea a sí mismo con "ganancia". En ciclos tensos esa deducción escala más rápido que cualquier mejora productiva local: el banco encarece el dinero, la *fintech* sube comisión, el confirming descuenta más. El resultado es que, a los ojos del pequeño capital, "nada alcanza", cuando lo que se ha puesto en marcha es la **prioridad** con la que se reparten las porciones del plusvalor social: primero asegurar la rotación y la venta, luego remunerar al prestamista, y al final, si queda, contabilizar la ganancia del productor periférico.

A esto se le suma la **renta del suelo** en urbano y el **peaje de red** en plataformas. La propiedad de la tierra no crea valor, pero capta **renta** porque bloquea el acceso a las mejores localizaciones; el dueño del canal digital capta una renta de red porque posee la interfaz que concentra demanda[76]. Ambas se **pagan** con porciones de plusvalor realizado. Para la PyME de comercio y servicios, el arriendo fijo más la comisión variable dejan poco espacio para que la "ganancia" aparezca. No se trata de "mala gestión" del local, sino de una **secuencia de deducciones** que

75. Marx, 1894/1895, III, caps. 21–22
76. Marx, 1894/1895, III, caps. 37–47

operan con prioridad: precio objetivo que ya incorpora ganancia comercial, interés que se cobra por delante, renta que se cobra al principio del mes, comisión que se descuenta en cada transacción. El orden de los factores **sí altera el producto**: cuando el precio social lo fijan los grandes, esas deducciones se realizan **con certeza** y la "ganancia PyME" queda como residuo aleatorio.

Bajo estas condiciones, la **contabilidad** del pequeño capital genera una ilusión persistente: llamar "costos" a lo que son **formas de reparto** del plusvalor. El gerente PyME lo registra como "coste financiero", "costo de arriendo", "costo de comisión", "costo comercial". En la sustancia, cada renglón es una participación **anticipada** de otros sujetos en el excedente que produjeron él y sus trabajadores. Esta inversión fetichista importa políticamente: al naturalizar esas partidas como "costos inevitables", desaparece del horizonte del pequeño capital cualquier disputa por el **reparto**, y la presión se vuelca íntegra sobre la única variable que parece "propia": el salario efectivo, el tiempo de trabajo, la rotación del personal.

La PyME que logra, por un periodo, vender **por encima** de su coste más ganancia media (por ejemplo, en un nicho defendido por barrera logística o por moda temporal) registra "buenos márgenes" y concluye que su "modelo funciona". Lo que realmente funcionó fue una **protección transitoria** frente a la presión igualadora. Cuando esos nichos se generalizan, la ganancia extraordinaria desaparece: nuevos entrantes, aprendizaje del canal, copia de formato, sustitución de insumos, arriendo que sube por la misma moda, comisión que crece con el tráfico. La ley del valor convierte el "éxito PyME" en **condición general** y lo reabsorbe en el precio de producción. Del otro lado, cuando la PyME produce en ramas de **baja composición** respecto del promedio (mucho trabajo vivo por unidad de capital), su mercancía contiene **más** plusvalor que el que recibirá como ganancia media. La diferencia no queda en su bolsillo: se **transfiere** al conjunto a través del precio de producción por debajo de su valor. Visto desde la caja, "trabajamos más y ganamos menos"; visto desde la totalidad, es el mecanismo regular por el que el plusvalor se reparte en proporción al capital adelantado, no al trabajo explotado en cada unidad[77].

Este encuadre aclara por qué la PyME rara vez "escala" por acumulación orgánica propia. La misma **igualación** que protege al grande de pérdidas en ramas de composición alta, **ahoga** al pequeño en ramas de composición baja: una y otra vez cede plusvalor vía precios de producción, y cuando intenta compensar con volumen, tropieza con deducciones comerciales, financieras y de renta que **crecen** con el volumen. A falta de poder de negociación y de

77. Marx, 1894/1895, III

integración vertical, el aumento de ventas puede traducirse en **más trabajo** sin más ganancia neta. El pequeño capital se entera por la "sensación": "vendo más, gano lo mismo". La causa no es psicológica: es el orden social de la distribución del excedente.

La forma estatal preserva este reparto bajo apariencias de neutralidad. Créditos con garantía, alivios tributarios, compras públicas y pisos de precio en ciertos rubros **no alteran** la regla de la ganancia media; reacomodan **quién** llega vivo al momento de repartir. Si el sostén estatal apoya la caja de la PyME sin tocar **plazos de pago** ni **comisiones** ni **arriendos**, a menudo termina **financiando** la captura del excedente por parte del canal y del propietario del suelo. Cuando el Estado eleva universales —salario mínimo, jornada— pero simultáneamente **gradualiza** por tamaño o compensa con subsidios, protege la continuidad del reparto sin que la porción salarial en la periferia crezca en la misma proporción. La política "pro PyME" que no interviene en **reglas de reparto** refuerza, con otra cara, la misma estructura de precio de producción que deja a la PyME como portadora de la ganancia **residual**.

Para la clase obrera, la clave práctica que sale de aquí es nítida. Si el precio de producción y la ganancia media encuadran a la PyME como receptora residual del excedente, toda disputa **empresa por empresa** queda encerrada en un margen que otros ya recortaron. La organización eficaz debe **saltar de escala**: negociar por **cadena** las condiciones que hoy operan como deducciones automáticas del salario —plazos desde el mandante, arriendos indexados, comisiones máximas, facturación obligatoria en plazos perentorios— y convertir en **obligación** del capital que manda el traslado de una porción de su productividad al borde donde hoy domina el plusvalor absoluto. De lo contrario, cualquier mejora local vuelve por la puerta del precio objetivo, del interés o de la renta. Con este encuadre, el paso siguiente es fijar cómo la misma dinámica que iguala la tasa de ganancia tiende a **decrecerla** en el tiempo al elevar la composición del capital, y cómo las **contramedidas** operan transfiriendo cargas hacia la periferia PyME como válvula de ajuste sistemática.

VIII. TENDENCIA DECRECIENTE DE GANANCIA Y CONTRAMEDIDAS

El capital que manda la rama eleva su composición: más medios de producción por cada hora de trabajo vivo. Con ello crece la masa de mercancías por obrero, pero, medida sobre el capital total adelantado, la **tasa** de ganancia tiende a caer porque el único creador de nuevo valor es el trabajo vivo. La misma fuerza productiva que abarata mercancías presiona hacia abajo la proporción de plusvalor en el capital total. Esa tendencia no se deja sentir como un "promedio" abstracto. Se manifiesta en decisiones cotidianas: congelar dotaciones en el centro técnico,

automatizar tramos críticos, empujar a proveedores a bajar precios, estirar plazos, abrir importaciones, compactar formatos comerciales. Bajo esa presión, la periferia PyME cumple una función precisa: válvula para aplicar **contramedidas** que sostienen la tasa de ganancia del conjunto sin desmontar el mando técnico[78].

El primer contrarresto es la **intensificación del trabajo**. Si la jornada legal no puede alargarse, se comprime más trabajo en la misma unidad de tiempo: polivalencia, ritmos, metas móviles, horas "a disposición". En la PyME esa intensificación es directa, visible en cuerpos y calendarios. En el centro técnico, la propia automatización eleva productividad; en la periferia, la orden llega como "precio objetivo" imposible de cumplir sin exprimir trabajo vivo. El resultado aparente es "eficiencia PyME"; el contenido es plusvalor absoluto recombinado para sostener la tasa en la cadena[79].

El segundo contrarresto es el **abaratamiento de elementos del capital constante**. El capital mayor compra insumos y equipos a escala, integra logística, exige descuentos comerciales, concentra compras públicas y, cuando conviene, sustituye producción local por importada. La PyME recibe ese abaratamiento como "condición de compra" que reduce su costo unitario, pero no mejora su posición relativa porque el **precio social** baja en la misma proporción. La ganancia que se "ganó" al abaratar se cede al fijarse el nuevo precio de producción o al subir, por el mismo tráfico, la renta del local y la comisión del canal. El contrarresto actúa, pero su fruto se **centraliza**[80].

El tercero es la **expansión de mercados**. Más territorio, más formatos, más canales. El centro técnico abre tiendas, plataformas, convenios; la periferia PyME se integra como capilaridad: última milla, franquicias débiles, "marketplaces" de nicho. Mientras dura la expansión, la masa de ganancia crece aunque la tasa caiga. Pero la expansión arrastra consigo **nuevas deducciones**: arriendos más altos en zonas exclusivas, tarifas de servicio, publicidad en plataforma. La PyME vive la expansión como "oportunidad" y descubre tarde que su margen no sube o sube menos que el esfuerzo. La "ventana de oro" se clausura cuando la ley del valor socializa las técnicas que abrían nichos y los vuelve condición común[81].

El cuarto contrarresto es la **devaluación**. En crisis o en reacomodos, capital fijo y mercaderías se revalúan **a la baja**: activos de segunda mano, liquidaciones, salidas de competidores, depreciación acelerada de tecnologías. El capital con caja compra barato; la tasa remonta

78. Marx, 1894/1895, III, cap. 13; cap. 14
79. Marx, 1867/1890, I, caps. 10–12
80. Marx, 1894/1895, III, caps. 8–10; 16–20; 37–47
81. Marx, 1894/1895, III

porque el denominador (capital adelantado) se reduce por desvalorización. ¿Dónde cae el golpe? En la periferia: quiebras, ventas al costo, stock rematado. La PyME participa poco de la compra barata y mucho de la venta apurada. La contabilidad le dirá "pérdida"; en la reproducción social es **contrarresto a costa del borde**[82].

El quinto es la **transferencia de costos**. Riesgo comercial al proveedor, rotura al transportista, garantía al subcontrato, tiempos muertos al personal "a honorarios", inventario al minorista pequeño, capital de trabajo al taller. Cada cláusula, cada app, cada "buenas prácticas" desplazan porciones del capital circulante y fijo desde el centro a la periferia. La tasa de ganancia del conjunto se sostiene porque el capital que comanda **adelanta menos** por unidad de flujo, y porque la porción de plusvalor que antes se perdía en tiempos muertos ahora se exprime como trabajo vivo adicional en los bordes. La PyME llama a eso "profesionalizarse"; en la cadena, es **contrarresto mediante externalización**[83].

El sexto es la **innovación que ahorra trabajo**. Introduce ciencia y máquina para expulsar trabajo vivo de tramos del proceso. La tasa tiende a caer por el alza de la composición, pero cada ola de innovación otorga **ganancias extraordinarias** al temprano adoptante. Esas ganancias no se dispersan democráticamente: se **realizan** por el que manda el precio, y se compensan por el que debe aceptar el nuevo estándar sin poder apropiarse de la sobreganancia. La PyME llega tarde, compra "versión de entrada", reconfigura poco, y su "salto" se traduce en cumplir el estándar a duras penas. La cadena retiene la sobreganancia en el centro y relega a la periferia a sostener la continuidad con intensificación y salarios comprimidos[84].

El séptimo es la **compresión salarial** y el **abaratamiento de la reproducción** de la fuerza de trabajo. El salario directo se mantiene a raya con formatos de jornada, metas y pagos variables; el salario indirecto y diferido se recorta o se demora; el costo de reproducción se traslada a hogares y a endeudamiento. En la PyME, esto es aritmética diaria: si no entró la venta, no se cubre la remuneración; si la app descontó más, se "compensa" con horas y propinas; si el arriendo subió, se "aprieta" al personal. La tasa de ganancia del conjunto sostiene sus contrarrestos apalancándose en esta **devaluación social** del trabajo periférico. La moral empresarial narra esfuerzo; la crítica reconoce **traslado** de la carga[85].

El octavo es la **combinación de ramas** y la **integración vertical selectiva**. Se absorben tramos de alta rentabilidad y se dejan fuera tramos de baja. La PyME descubre que aquel servicio o pieza

82. Marx, 1894/1895, III, cap. 15
83. Iñigo Carrera, 2013, cap. 6; cap. 8
84. Marx, 1894/1895, III; Iñigo Carrera, 2013
85. Marx, 1867/1890, I; Iñigo Carrera, 2021

que “siempre hizo” ahora lo integra el mandante porque conviene, mientras otras fases se externalizan más agresivamente. La tasa del conjunto mejora porque se **recompone** la mezcla de capitales hacia donde la ganancia media se realiza mejor, y porque lo que no conviene se **descarga** sobre quien no puede replicar esa maniobra. La constelación periférica se reordena, pero su posición en el reparto no mejora.

El cuadro completo muestra una unidad de contrarios: la tendencia a la caída de la tasa convive con contrarrestos que, lejos de ser neutros, **reparten** su carga. La PyME es el dispositivo que permite que el centro técnico sostenga sus indicadores mientras desplaza la presión hacia trabajo vivo en los bordes. En la superficie, esto aparece como “ecosistema emprendedor” vibrante; en la reproducción, como **mecanismo** para convertir la tendencia en palanca de disciplina salarial y flexibilidad estructural. La política que toma a la PyME como “fin” se queda en la apariencia. Si el objetivo es elevar el precio de la fuerza de trabajo y quebrar la fragmentación, hay que actuar donde operan los contrarrestos: intensificación (jornada y ritmos), abaratamiento de insumos (poder de compra y reglas de canal), expansión (condiciones de entrada con límites a peajes), devaluación (protecciones que impidan que el ajuste siempre caiga abajo), transferencia de costos (plazos y garantías obligatorias), innovación (compartir productividad del centro con obligaciones de traslado), y salario social (universales efectivos). Sin esa intervención en cadena, la tendencia seguirá siendo el pretexto macroeconómico con el que se justifican las mismas cargas micro en los mismos cuerpos[86].

IX. CAPITAL COMERCIAL Y CAPITAL A INTERÉS

El pequeño capital no realiza su producto frente a un consumidor abstracto, sino dentro de canales donde otros sujetos concentran la venta y la compra. Ese sujeto es el **capital comercial**: organiza la circulación para transformar mercancías en dinero más rápido y con menor costo de rotación. No crea valor nuevo; se apropia de una **parte del plusvalor** producido en la esfera productiva al acortar y asegurar la realización[87]. En la práctica, aparece como retail, mayoristas, “category captains”, distribuidoras, traders, marketplaces. Sus instrumentos son precios objetivo, plazos, estándares, promociones obligatorias, devoluciones, multas por incumplimiento, ubicación en góndola, publicidad compartida, datos del punto de venta. Cada instrumento parece un “servicio” pagado a precio, pero opera como **derecho anticipado** a participar del excedente. La PyME entra porque necesita vender; al entrar acepta que su “ganancia” será lo que quede después de que el capital comercial haya realizado la suya.

---

86. Marx, 1894/1895, III; Iñigo Carrera, 2013; 2021
87. Marx, 1894/1895, III, caps. 16–20

El encadenamiento se hace visible en la secuencia de caja. El canal cobra al contado al consumidor o con tarjeta que le liquida rápido; paga al proveedor PyME a 45–120 días. Ese *float*[88] no es neutral: se convierte en disponibilidad dineraria que el canal usa para ampliar su giro o rentabiliza financieramente. A la PyME le toca financiar el capital circulante desde la venta hasta el cobro, pero lo hace con costo alto, porque llega a la banca y a las *fintech* sin la solvencia y los volúmenes del comprador. Lo que el comercial realiza como "gestión eficiente del capital de trabajo" aparece en la PyME como **caja insuficiente** que empuja a endeudarse o a apretar salarios. La misma operación que acelera la rotación de la mercancía **traslada** capital dinerario desde el borde hacia el centro[89].

Dentro del canal, el precio de producción se materializa como **precio meta**. El comprador dominante descompone el artículo en costos "aceptables": materia prima, proceso, embalaje, logística, margen del proveedor. Si la PyME mejora su proceso, la corrección se captura como rebaja del precio meta o como exigencia de mayor descuento promocional. El proveedor no consolida su mejora como "ganancia", salvo que controle un atributo singular defendible; incluso allí, el canal recupera parte por arriendo de espacio, ubicación preferente, publicidad en tienda, data analítica. La regla general es que toda eficiencia local se **socializa** en el precio que el capital comercial ofrece al consumidor para defender su **cuota** y rotación. La función del comercial no es "abusar"; es **igualar** condiciones y realizar rápido, apropiándose de una porción estable del plusvalor social[90].

El **capital a interés** entra como mediación constante entre producción y circulación. El interés no remunera una "productividad" del dinero; es una **parte de la ganancia total** que se separa para el prestamista[91]. En la PyME adopta formas múltiples: línea de capital de trabajo con garantía, crédito de corto plazo para compras, factoring/confirming de cuentas por cobrar, tarjetas corporativas, "advance" de plataformas, leasing de equipos. En expansión, parecen instrumentos de gestión; en tensión, se convierten en **prioridades de cobro** que se imponen por delante del salario y de la "ganancia" del productor. Subir tres puntos el interés, descontar dos puntos más en factoraje, retener diez días extra el pago en plataforma equivale a un recorte directo de la masa de plusvalor que queda en el pequeño capital.

---

88. El float financiero, también conocido como «desfase financiero», se refiere al intervalo de tiempo que transcurre entre el momento en que una empresa registra contablemente una operación —como un pago o un cobro— y el instante en que ese movimiento se refleja realmente en su cuenta bancaria. Llonch, O. (2025, 11 julio). Float financiero: ¿Qué es y cómo calcularlo? Blog de Gastos y Finanzas de Tickelia.
89. Marx, 1894/1895, III
90. Marx, 1894/1895, III, caps. 16–20
91. Marx, 1894/1895, III, caps. 21–22

El fetichismo encubre este reparto. En la contabilidad PyME, comisiones, arriendo y "costo financiero" se suman a la columna "costos", como si fueran precios de cosas o servicios indisputables. En la reproducción social, son **formas de participación** en el plusvalor que se realizan con prioridad y fuerza. La operación aparece como contrato neutral entre iguales; el contenido es **asimetría**: quien concentra la venta impone condiciones, quien concentra el dinero impone precio del tiempo. La PyME registra "me subieron costos" y traslada presión al trabajo vivo: jornadas, metas, rotación. El trabajador escucha "no alcanzó la caja"; la cadena dice "se realizó primero el derecho del canal y del prestamista".

Hay, además, un divorcio entre el **lugar técnico** y el **lugar en la distribución**. El capital comercial participa del plusvalor sin organizar directamente el proceso de trabajo; el capital a interés participa sin tocar mercancías. La PyME organiza trabajo, pero se sienta al final de la fila de pagos. En el canal moderno esto se profundiza con **rentas de red**: plataformas que cobran por visibilidad, conversiones y medios de pago; cobros por "publicidad obligada" para aparecer en la búsqueda; retenciones por "disputas" que el proveedor no puede litigar. En el local físico, la **renta del suelo** refuerza la pinza: el propietario capta parte del excedente por el simple hecho de bloquear una localización. Así, comercial, interés y renta se encadenan como **deducciones previas** a cualquier balance PyME[92].

En crisis, ambos capitales **endurecen** sus reglas a la vez. El comercial reduce compras, exige descuentos por liquidación, estira plazos y transfiere stock al proveedor vía consignación. El financiero recorta cupos, sube tasas, eleva garantías y acelera cobranza. La periferia queda sin ventas, sin cobro y con deuda más cara. La estadística reporta "mortalidad de empresas pequeñas"; el movimiento real es una **recomposición del reparto**: se garantiza la continuidad del canal y del circuito de crédito a costa del productor periférico. En la salida del ciclo, nuevos pequeños entran, a menudo con el mismo personal recontratado, y la arquitectura vuelve a su equilibrio: comercial y financiero se han apropiado de su parte sin haber asumido el riesgo productivo del borde[93].

El **Estado** sostiene la forma sin nombrarla. Garantías, líneas subsidiadas, programas de "pronto pago", compras públicas, regulación de medios de pago. Cuando esas mediaciones no tocan el **orden de prioridades** —quién cobra primero y con qué límites—, financian indirectamente a comercial e interés: la PyME sobrevive, pero la porción adicional de caja termina realizada como comisión, interés o renta. Cuando se intenta corregir con "precios justos" o con "ferias"

---

92. Marx, 1894/1895, III, caps. 37–47
93. Marx, 1893/1895, II; 1894/1895, III

que prescinden del canal, la escala y la logística devuelven al productor a la red dominante, donde el **precio de producción** vuelve a regir. La forma política oscila, la **función** permanece: asegurar que la circulación no se corte y que el reparto del plusvalor se realice con continuidad[94].

Para la clase obrera, el punto práctico es preciso. Mientras comercial e interés conserven **prioridad automática** en la cadena de pagos, cada mejora local en salario o jornada puede ser devuelta desde arriba mediante precio objetivo, comisión y tasa. La organización que se limita a la PyME queda atrapada entre obligaciones con poder de ejecución inmediata. De ahí que la táctica eficaz salte de escala y **des-fetichice** los "costos" del canal y del dinero: plazos máximos y exigibles desde el mandante, comisiones tope en plataformas y medios de pago, reglas que prohíban devoluciones y multas unilaterales, obligación de **pronto pago** y sanción real por incumplimiento, límites a retenciones y *floats*, y mecanismos para que la **productividad del centro** se traslade al borde como condición de operar. Sin modificar ese orden de cobros y deducciones, la PyME seguirá recibiendo un **residuo**; y el salario periférico, un residuo del residuo.

X. RENTA DEL SUELO Y RENTA URBANA

La propiedad privada del suelo no crea valor, pero confiere el derecho a **apropiar una parte del plusvalor** bajo la forma de renta. En la ciudad, esa renta se materializa como arriendo del local, "derecho de llave", cargos comunes y escaladores anuales. Para la PyME de comercio y servicios, el arriendo es una deducción **previa y exigible** sobre el excedente que logró realizar; no depende del resultado laboral sino del **poder jurídico del propietario** para excluir del uso[95]. Cuando la localización concentra tránsito, visibilidad o accesos logísticos, la renta sube y captura una fracción mayor del plusvalor social producido en toda la cadena que desemboca en ese punto. El pequeño capital lo vive como "costo del metro cuadrado"; en la reproducción, es **participación prioritaria** del terrateniente urbano en el excedente.

La forma urbana reúne las tres figuras clásicas. Hay **renta diferencial I** (ventaja natural o de situación: esquina, flujo peatonal, cercanía a transporte), **renta diferencial II** (mejoras específicas capitalizadas en el suelo: obras municipales, estacionamientos, anclajes comerciales) y **renta absoluta** (pago por el mero derecho de propiedad, incluso en ubicaciones sin ventaja notoria)[96]. En áreas premium aparece además una **renta de monopolio**: localizaciones únicas —centros

94. Iñigo Carrera, 2013, cap. 8
95. Marx, 1894/1895, III, caps. 37–47
96. Marx, 1894/1895, III

comerciales dominantes, corredores "de marca", barrios turísticos— donde el propietario puede fijar arriendos por encima de la renta diferencial corriente. La PyME que entra en estos espacios acepta la jerarquía: renta base indexada, porcentaje sobre ventas en formatos de mall, cobros por marketing obligatorio y exhibición. Cada cláusula parece un "servicio"; en sustancia, es **captura** de plusvalor.

La relación con el **precio de producción** vuelve a apretar. Si el precio social de la rama ya comprimió el margen de la PyME y la fracción comercial e interest asumieron su parte, la renta urbana llega como tercer deducible con **prioridad temporal**: se paga al comienzo del mes, con cláusulas de aceleración en mora. A diferencia del salario, la renta no baja cuando la venta cae; se mantiene o escala. El ajuste cae sobre trabajo vivo: se recortan horas, se intensifica, se rota personal. El "no alcanza" contable es la forma fenoménica de un hecho estructural: el propietario del suelo **cobra primero** y fuerza a que la PyME extraiga más trabajo no pagado o abandone la localización. Allí donde el pequeño capital es propietario del inmueble, la renta aparece como **renta imputada**: el mismo sujeto, en su carácter de propietario, se apropia de una parte del excedente que su negocio, en su carácter de capitalista, produce. El salario, en ambos casos, es la variable que se intenta mover para que la renta se realice íntegra.

Los **centros comerciales** organizan esa apropiación como sistema. El ancla (gran cadena) suele pagar **menos** renta por metro cuadrado y recibe beneficios (períodos de gracia, obras a medida) porque su presencia eleva las rentas del resto. La diferencia la pagan los locales pequeños con **rentas superiores** y cargos comunes que financian seguridad, climatización, publicidad del centro. El terrateniente urbano capta una renta de monopolio por el control del flujo y, al mismo tiempo, **trasvasa** parte de esa carga desde el ancla hacia la periferia de inquilinos menores. En la cuenta de la PyME esto entra como "gasto fijo"; en la crítica, es **transferencia de plusvalor** desde trabajo vivo periférico a propiedad del suelo y, colateralmente, a la gran cadena que negocia mejor su arriendo[97].

En barrios gentrificados la renta funciona como **aspiradora intertemporal**: capitaliza expectativas futuras de ventas y las cobra hoy. El alza del arriendo antecede a la realización efectiva y empuja a la PyME a trabajar con **márgenes negativos** en la transición, o a financiar la diferencia con crédito caro. Cuando la mejora esperada llega, una parte ya fue **pre-vendida** al propietario del suelo vía escaladores, y otra porción a la plataforma que concentra demanda digital. La reputación local, construida con trabajo vivo durante años, se **expropia** como renta de localización: el "derecho de llave" es el precio de esa expropiación. La rotación alta de

97. Marx, 1894/1895, III

pequeños en corredores caros no es "mala gestión masiva"; es la consecuencia regular de una renta que sube con independencia del ciclo particular del inquilino.

La **última milla** encarece el suelo con una mediación adicional. Cuando el canal dominante exige proximidad para reducir tiempos de entrega o usar el local como punto de retiro, la localización captura **renta logística**. El propietario la capitaliza elevando arriendos y traspasando al inquilino la inversión en adecuaciones. La PyME, al prestar esa función, no recibe una fracción estable del ahorro logístico del gigante; normalmente la "retribución" viene como volumen extra que exige más horas, más riesgo de stock y más comisiones por medio de pago, bajo el mismo arriendo más alto. La supuesta "sinergia omnicanal" aparece, para el borde, como **más trabajo vivo** y **más renta urbana**.

Las **plataformas** no son suelo, pero ejercen un poder análogo sobre el acceso a la clientela. Controlan el "espacio" de visibilidad en la pantalla, venden posición en el feed, cobran por transacción y retienen fondos. Es una **renta de red**: apropiación por control de una infraestructura de acceso. En la práctica, se combina con la renta urbana: la PyME paga comisión por vender y arriendo por estar donde se compra. Allí donde la plataforma también opera pagos, retiene **float** que rinde intereses; la propiedad del suelo y del "escaparate digital" se encuentran para **anteponer** sus derechos a cualquier balance del productor periférico.

La forma estatal asegura el **título** que habilita estas apropiaciones. El arriendo es exigible con desalojo; los escaladores están protegidos; la actualización por índice se automatiza; la zonificación y permisos construyen escasez regulatoria; gravámenes y exenciones se usan para moldear corredores y centros. Las políticas pro-PyME que **no** tocan el régimen de arriendo terminan financiando rentas: el subsidio a la venta o al crédito se transforma, aguas abajo, en capacidad del inquilino para pagar más por el mismo metro cuadrado. Cuando se subsidia "el alquiler PyME" sin fijar **topes efectivos** o obligaciones de traspaso de beneficios, el Estado **capitaliza** la ayuda en el precio del suelo. No es desviación; es la forma en que el derecho de propiedad sobre la tierra **absorbe** toda ventaja general.

Para la clase obrera, la implicación es directa. El arriendo del local donde trabaja se cobra **antes** que su salario. Cualquier mejora que se conquiste en remuneración o jornada, sin alterar el orden de deducciones —renta urbana y peajes de red—, puede retornarse desde arriba con escaladores, subidas de cargo común, "reajustes por mercado" o comisión más alta del canal dominante. Por eso la organización que queda confinada a la PyME enfrenta un techo que no puso. La escala adecuada es **cadena–territorio**: reglas de **pronto pago** exigibles desde el mandante, límites y transparencia en comisiones de plataforma, **topes y cláusulas piso** en

arriendos comerciales con indexación controlada, prohibición de traspasos unilaterales de costos, y mecanismos que obliguen a que una parte de la **productividad del centro** y de las ventajas de localización se traduzca en salario efectivo en el borde. Sin tocar la renta, la defensa PyME recompone, una y otra vez, la **misma** pinza: precio social abajo, trabajo intensificado adentro, arriendo arriba.

XI. ESTADO COMO FORMA DEL CAPITAL SOCIAL

La defensa transversal de las PyMEs no es una suma de programas bienintencionados. Es la manera en que el capital social organiza sus condiciones de existencia y administra sus desproporciones bajo una forma política específica. El Estado no se coloca fuera del circuito mercancía–dinero; lo hace posible: garantiza propiedad, contratos, coerción legal, moneda, banca, infraestructura, y, decisivamente, fija las reglas que aseguran que la circulación no se interrumpa cuando producción y consumo se desacompasan. En ese papel, las PyMEs forman parte del instrumental con que la forma estatal modula empleo, precios, crédito, renta urbana y disciplina laboral en el borde de la cadena. La función permanece con gobiernos de signo distinto porque pertenece a la reproducción del conjunto[98].

Las mediaciones visibles son conocidas. Garantías al crédito de corto y mediano plazo, líneas para capital de trabajo, programas de reconversión y digitalización, subsidios a contratación, alivios tributarios, facilidades para deudas previsionales, regímenes simplificados, compras públicas "con trato PyME". Cada dispositivo se presenta como ayuda al "motor del empleo". En el encadenamiento real, cada uno reubica cargas para que el flujo total no se corte: el crédito garantizado sostiene la rotación periférica cuando el centro estira plazos; los alivios fiscales liberan caja para pagar renta urbana y comisiones sin subir salarios; la compra pública hace de demanda de último recurso cuando el consumo privado cae; la formalización selectiva ordena a los proveedores débiles para ajustarlos mejor a las necesidades del mandante, no para potenciar su autonomía. Se ayuda a las PyMEs, sí, pero como **medio** para ayudar a la continuidad del capital que manda.

La arquitectura legal refuerza esa función convirtiendo en "reglas técnicas" lo que son relaciones sociales. Umbrales por tamaño para aplicar o diferir obligaciones laborales y ambientales, calendarios de "gradualidad" cuando sube el salario mínimo o se acorta la jornada, extensiones de plazo para cotizaciones, facilidades de pago de IVA. La letra aisla "capacidad de cumplimiento" y la separa de la cadena que fija precios y plazos. En los hechos, esos

98. Iñigo Carrera, 2013

diferimientos estabilizan la posición periférica: la gran firma conserva su estándar y su tasa de rotación; la PyME absorbe el tiempo político de transición intensificando trabajo y diferiendo el costo social. Cuando la gradualidad termina, el mercado ya reabsorbió la novedad en el precio objetivo. La norma "pro PyME" rara vez altera el orden de priorizaciones —precio de producción, interés, renta, comisiones— que determina cuánto queda para salarios en el borde.

El Estado opera también sobre el territorio. Zonas comerciales, permisos, exigencias de higiene y seguridad, cargas comunes, concesiones, facilitan la concentración del flujo en corredores y centros donde la renta urbana sube con menor resistencia. La misma autoridad que entrega subsidios a la venta PyME regula de forma que la localización capture una porción mayor del excedente en arriendo y "derecho de llave". Cuando aparecen programas para "aliviar el alquiler", sin límites efectivos a indexación y escaladores, una parte del subsidio se **capitaliza** en el precio del suelo. Donde se promueven vitrinas digitales "para PyMEs", la interfaz dominante captura el tráfico y convierte la ayuda en comisión recurrente. En ambos casos la forma estatal asegura el derecho de apropiación de propietarios de suelo y de redes, y usa la PyME como vehículo para realizar esa apropiación bajo lenguaje de fomento.

En crisis la función se vuelve transparente. Ante saltos de stocks, cadenas tensas y caja seca, la respuesta estatal acelera compras públicas, amplía garantías, suspende pagos, entrega bonos sectoriales. La PyME sobrevive, pero la "ayuda" fluye aguas arriba por el mismo tubo: se paga arriendo vencido, se cumple con el banco, se liquida mercadería al canal con descuentos extraordinarios. El objetivo no es "salvar PyMEs" como fin; es **evitar la interrupción** de la circulación y preservar el andamiaje de proveedores baratos disponibles cuando el ciclo retoma. Acabada la emergencia, la retórica cambia, el esquema queda igual: muchas unidades pequeñas ocupando la periferia flexible del proceso.

La forma estatal organiza también la **ideología práctica** del pequeño capital. Educación para el "emprendimiento", premios y vitrinas, concursos de innovación, mentorías que traducen necesidad de abaratar trabajo en "mejoras de gestión", discursos de "orgullo PyME" en fechas patrias. No es un adorno simbólico: facilita la obediencia a estándares externos como si fueran decisiones propias y convierte la relación capital/trabajo en relato moral de "sacar adelante el país". La alianza interclasista que esto construye es un recurso material: disuelve la percepción de explotación en la PyME y hace pasar el recorte salarial como "apriete" compartido. La defensa de la PyME por izquierda y derecha ya no sorprende si se ve así: es el punto de encuentro de un interés general del capital social, recubierto de valores de esfuerzo y comunidad.

En el derecho laboral se observa la misma lógica. Inspecciones con cobertura limitada, autodenuncia con condonaciones, microcausas que tardan, multas que se fraccionan, judicialización larga. Se reconoce la relación de subordinación, pero la ejecución efectiva de derechos se **diluye** en el tiempo y en costos que la periferia transfiere a la rotación del personal. La sanción llega tarde o se negocia; el estándar técnico del mandante se ejecuta al día siguiente. La fuerza de trabajo aprende que su salario depende de ventas y no de ley, que su descanso depende de la puntualidad del pedido y no de reglamento. La legalidad se vuelve protocolo de convivencia para una forma social que se impone por otros lados.

En las compras públicas, la promesa de "tratar a la PyME" incluye restricciones de precio, entregas ciegas con multas draconianas y plazos de pago que a menudo se incumplen sin consecuencias simétricas. La política protege la visibilidad del "proveedor local", pero no le transfiere poder real: el organismo comprador exige estándar de gran empresa y paga con lógica de gran pagador, obteniendo el **mejor de dos mundos**. La PyME adecua sus rutinas a ese ritmo porque la continuidad del cheque estatal suaviza la caja; el conjunto obtiene abastecimiento bajo precio objetivo con una red de oferentes atomizada que se reemplaza sin ruido cuando cae.

La banca pública y los incentivos fiscales muestran cómo la forma estatal traduce necesidades del capital total a instrumentos aparentemente neutrales. Cuando la cadena estira plazos, la garantía estatal no se condiciona a **pronto pago** exigible al mandante; cuando la política empuja "transformación digital", no exige límites a la comisión de la plataforma que el beneficiario deberá pagar; cuando impulsa "formalización", impone costos fijos que la PyME comparte con el trabajador —boletas, comisiones de pago, comisiones de envío— y que el centro captura en sus indicadores de cumplimiento. La mediación estatal acelera la compatibilidad de la periferia con el diagrama técnico y financiero del centro, sin tocar el reparto que deja al salario del borde como residuo.

Cuando el Estado eleva universales —salario mínimo, jornada—, la misma forma encuentra cómo **absorber** el cambio sin alterar la jerarquía. Unas veces por gradualidad y subsidios al empleo que alivian la caja PyME mientras el precio objetivo no se mueve; otras por no intervención en los **plazos de pago**, que permiten que el centro financie la transición con capital de trabajo del borde; otras por desistir de topes efectivos a arriendos comerciales y comisiones de plataforma, que se revalorizan con la expansión del gasto. La política queda en el plano de la **capacidad de pago del pequeño**, cuando la determinación es de **reparto** en la cadena. Así, un avance legal deviene incentivo contable al canal y al propietario del suelo si no se fijan, a la vez, reglas de traslado de productividad y de prioridad de cobro en favor del trabajo.

Esta caracterización sugiere un principio táctico: sin disputar la forma estatal —no en abstracto, sino en sus engranajes de crédito, compras, fiscalización, suelo y plataformas—, la organización obrera en PyMEs está condenada a negociar en el último eslabón. La escala adecuada es **rama–cadena–territorio** con obligaciones que corran desde el mandante hasta el borde: pronto pago exigible, comisiones máximas y auditables, topes e indexación regulada de arriendos comerciales, sanción real a devoluciones y multas unilaterales, reglas de traslado de productividad del centro a salarios periféricos, y cobertura inspectiva que se mida no por expedientes abiertos sino por **horas efectivas de descanso y pesos líquidos en el bolsillo**. Llamar "apoyo PyME" a instrumentos que no tocan ese orden es administrar la misma necesidad bajo un léxico amable. La forma estatal, al organizar el capital social, seguirá reproduciendo la abundancia de pequeños como borde de ajuste mientras esas llaves no cambien de mano.

XII. CIERRE CRÍTICO

El recorrido fija una tesis simple y entera: la PyME chilena no es un sujeto económico autónomo ni un "motor" por sí, sino un **momento funcional** de la reproducción del capital social. Su abundancia expresa la unidad de contrarios entre **centralización del mando técnico** y **proliferación periférica** de unidades que absorben variaciones, abaratan el salario social y trasladan riesgos. La **forma mercancía** invierte la percepción: parece que "los precios" y "el mercado" deciden, cuando lo que se realiza es la ley del valor bajo **precios de producción** que reparten plusvalor como **ganancia media** en favor de quienes controlan técnica y circulación[99]. El resto de las figuras —**interés**, **renta urbana**, **peajes de red**, **plazos de pago**, **comisiones**— operan como deducciones **con prioridad** sobre la porción que la PyME podría reclamar para sí y, por arrastre, sobre el **salario efectivo** en el borde.

Desde ahí, cada rasgo empírico deja de ser "cultural" y se vuelve necesario. La hegemonía del **plusvalor absoluto** en la periferia deriva del rezago técnico relativo y de la imposibilidad de comandar el tiempo socialmente necesario. La **subsunión real** opera a distancia: estándares, métricas, algoritmos y contratos fijan ritmos y calidad; la PyME ejecuta. La **reproducción ampliada** descarga desajustes sobre el borde con stock inmovilizado, caja seca y quiebras que "limpian" el denominador de capital del centro. La **tendencia decreciente** de la tasa se contiene con contrarrestos que se materializan como intensificación del trabajo, abaratamiento de insumos, expansión con nuevos peajes, **devaluación** a costa de pequeños, y **transferencia de costos** hacia proveedores y trabajo "a honorarios"[100]. El **capital comercial** y el **capital a interés**

99. Marx, 1867/1890; 1894/1895
100. Marx, 1893/1895; 1894/1895

ordenan el reparto con prioridad contable; la **renta urbana** captura una fracción creciente por localización y monopolio; la **forma estatal** sostiene todo el andamiaje como "fomento" que evita que la circulación se corte[101]. El saldo subjetivo no sorprende: **fragmentación** de la clase, moral del "equipo", baja sindicalización, negociación aislada, obediencia a estándares ajenos.

Esta tesis se presenta como una r**econstrucción científica del movimiento real**, por tanto queda abierta a contraste empírico siguiendo criterios que mantienen el mismo encadenamiento:

- **Ley del valor y posición técnica**. Si la PyME eleva productividad local sin rediseñar cooperación ni capturar mando de compras/ventas, el **precio objetivo** ajusta y su margen **no** mejora sostenidamente[102]. Medida: productividad relativa vs. líder, antes y después de mejoras; evolución del precio neto recibido.
- **Distribución del plusvalor**. A igual rama y estándar, la masa apropiada por la PyME es función de **plazos**, **comisiones**, **interés** y **renta**. Medida: orden real de cobros; días de pago desde el mandante; puntos de comisión; tasa efectiva; arriendo/m² sobre ventas. Predicción: cualquier subsidio que no altere ese orden termina **capitalizado** en alguno de esos cuatro renglones[103].
- **Reproducción y crisis**. En enfriamientos, la caída de órdenes **precede** el alza de quiebras PyME; suben inventarios periféricos; se estiran plazos; encarece el dinero. Medida: series de stock, DPP, tasas, mortalidad empresarial por tamaño; correlación temporal con recortes de compras del centro[104].
- **Contrarrestos**. Innovaciones del centro que ahorran trabajo elevan **exigencias** al borde; la "ventana" de sobreganancia no se realiza en la PyME salvo protección efectiva. Medida: cambios de precio-meta tras adopción de tecnologías; traslado de "ganancias" a promociones, comisiones, renta[105].
- **Subjetividad**. A mayor densidad de **plataformas** y **malls**, mayor "métricización" de la jornada, mayor rotación y menor sindicalización en la periferia. Medida: tasas de rotación y afiliación por canal de venta; participación de pagos variables en la remuneración[106].

---

101. Iñigo Carrera, 2013; 2021
102. Marx, 1867/1890
103. Marx, 1894/1895
104. Marx, 1893/1895
105. Marx, 1894/1895
106. Iñigo Carrera, 2013; 2021

- **Forma estatal**. Programas pro-PyME sin topes efectivos a **plazos**, **comisiones** y **arriendos** terminan estabilizando el borde sin mejorar salarios netos. Medida: impacto de líneas garantizadas y compras públicas sobre caja PyME y, a tres trimestres, sobre salario líquido y horas reales.

La **ideología pro-PyME** en izquierda y derecha queda explicada como forma fenoménica de esa reproducción. Nombra como "apoyo al trabajo local" lo que objetivamente es **aseguramiento de continuidad** para el capital que manda y **administración** de la sobrepoblación relativa en un perímetro que se enciende y apaga sin interrumpir el corazón técnico. Su eficacia política radica en el **fetichismo**: convierte relaciones de explotación y reparto en "costos" y "servicios", traduce disciplina salarial en "compromiso", y vende el borde como "autonomía emprendedora"[107].

De aquí se desprende el **sentido** de una crítica que quiera ser útil a la clase obrera. No alcanza con describir la PyME ni con oponer una moral mejor. El punto vital es **desfetichizar** el encadenamiento y **fijar** el lugar de cada mediación en la cadena de causalidad material. Sólo así los datos cobran dirección: empleo por tamaño **con** productividad; salarios **con** orden de deducciones; informalidad **con** plazos; "éxito PyME" **con** captura por precio objetivo, renta y comisión. La crítica que conserva ese desarrollo deja de oscilar entre celebrar pequeñas victorias narrativas o lamentar quiebras inevitables, y puede **orientar** investigación, táctica y programa sin perderse en la superficie.

Este cierre no "concluye" el problema sino que lo **ordena**. Desde la mercancía hasta la forma estatal, el desarrollo demuestra por qué defender la forma PyME reproduce la **baja productividad** y **fragmentación obrera** como momentos necesarios del capital en Chile. Este esquema no propone políticas para las PyMEs, sino un programa de investigación y de intervención: fija qué datos pedir, dónde medir, qué desenmascarar, y en qué llaves incidir cuando llegue el momento de pasar de la reproducción por el pensamiento a la práctica que la niegue[108].

---

107. Marx, 1867/1890; Iñigo Carrera, 2021
108. Marx, 1867/1890; 1893/1895; 1894/1895; Iñigo Carrera, 2013; 2021

Bibliografía.

- Iñigo Carrera, J. (2002a). *The international fragmentation of the productive subjectivity* (ms.). Buenos Aires: CICP.
- Iñigo Carrera, J. (2013). *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia* (2.ª ed.). Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2017a). *La renta de la tierra. Formas, fuentes y apropiación*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2017b). *Ser marxista o reconocer objetivamente la propia subjetividad política mediante el método dialéctico descubierto por Marx* (ed. CICP-INT).
- Iñigo Carrera, J. (2021). *Conocer el capital hoy. Usar críticamente El capital. Vol. 1: La mercancía o la conciencia libre como forma de la conciencia enajenada* (2.ª ed.). Buenos Aires: Imago Mundi.
- Marx, K. (1857–1858). *Grundrisse. Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*.
- Marx, K. (1861–1863). *Results of the Immediate Process of Production*. Manuscrito, en línea en Marxists Internet Archive.
- Marx, K. (1867/1890). *El capital. Crítica de la economía política. Libro I*. Hamburgo: Otto Meissner.
- Marx, K. (1893/1895). *El capital. Crítica de la economía política. Libro II*. Hamburgo: Otto Meissner.
- Marx, K. (1894/1895). *El capital. Crítica de la economía política. Libro III*. Hamburgo: Otto Meissner.
- Banco Central de Chile. (2024). Informe de estabilidad financiera: segundo semestre 2024. Banco Central de Chile.

https://www.bcentral.cl/documents/33528/0/ief-noviembre-2024-prudential-agf-claudio-soto-pdf

- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, & Instituto Nacional de Estadísticas. (2019). Sexta Encuesta de Microemprendimiento (EME6). Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. https://www.economia.gob.cl/2020/03/11/sexta-encuesta-de-microemprendimiento-eme6.htm
- Instituto Nacional de Estadísticas. (2025, 4 de noviembre). *Tasa de ocupación informal a nivel nacional llegó a 26,2% en el trimestre julio–septiembre de 2025*. INE Chile. https://www.ine.gob.cl/sala-de-prensa/prensa/general/noticia/2025/11/04/tasa-de-ocupaci%C3%B3n-informal-a-nivel-nacional-lleg%C3%B3-a-26-2-en-el-trimestre-julio-septiembre-de-2025
- Banco Central de Chile. (2024). Cuentas nacionales por sector institucional: evolución del ahorro, la inversión y el financiamiento sectorial en el año 2023. Banco Central de Chile. https://www.bcentral.cl/documents/33528/7134115/Cuentas+Nacionales+por+Sector+Institucional+Cuarto+Trimestre+2024.pdf
- Instituto Nacional de Estadísticas. (2025). Boletín estadístico: Empleo trimestral (Edición n.º 323, trimestre móvil junio–agosto 2025). Instituto Nacional de Estadísticas. https://www.ine.gob.cl/docs/default-source/ocupacion-y-desocupacion/boletines/2025/nacional/ene-nacional-323.pdf
- Servicio de Impuestos Internos. (2021). Estadísticas de empresas: ventas y tamaño de empresa, 2005–2021 (Portal de estadísticas tributarias). Servicio de Impuestos Internos. https://www.sii.cl/destacados/ogp/empresas_estadisticas.html
- Instituto Nacional de Estadísticas. (2024). Síntesis de resultados. Encuesta Suplementaria de Ingresos (ESI) 2023. Instituto Nacional de Estadísticas. https://www.ine.gob.cl/docs/default-source/encuesta-suplementaria-de-ingresos/publicaciones-y-anuarios/síntesis-de-resultados/2023/síntesis-nacional-esi-2023.pdf
- Consejo Consultivo de Empresas de Menor Tamaño. (2025). Plan de desarrollo estratégico para las MiPymes de Chile. Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.

https://www.consejoconsultivoemt.cl/wp-content/uploads/2025/04/Plan-Desarrollo-Estrategico-MiPymes-4.pdf

- Dirección del Trabajo. (2024). Anuario estadístico 2024. Capítulo III: Negociación colectiva. Departamento de Estudios, Dirección del Trabajo. https://www.dt.gob.cl/portal/1629/w3-propertyvalue-188834.html
- Comisión para el Mercado Financiero & CAF–Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe. (2024). Capacidades financieras de las micro, pequeñas y medianas empresas en Chile. Comisión para el Mercado Financiero; CAF. https://www.cmfchile.cl/portal/estadisticas/617/articles-87678_doc_pdf.pdf
- Comisión para el Mercado Financiero. (s. f.). ¿Qué es el factoring? CMF Educa. https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-27145.html
- EFA. (2024, 28 marzo). ¿En qué consiste el confirming en Chile? EFA Educa. https://efa.cl/en-que-consiste-el-confirming-en-chile/
- Álvarez, C. (2025, 10 enero). Todo sobre la last mile: qué es, desafíos y cómo superarlos. Blog de Llegó. https://blog.llego.cl/todo-sobre-la-last-mile-que-es-desafios-y-como-superarlos
- Krasteva, I. (2025). ¿Qué es un cuello de botella y cómo lidiar con este? Businessmap. https://businessmap.io/es/gestion-lean/sistemas-pull/que-es-un-cuello-de-botella
- Autodesk. (2025). ¿Qué es el software CNC y el mecanizado por CNC? Autodesk. https://www.autodesk.com/mx/solutions/cnc-machining-software
- Stripe. (2024, 5 septiembre). Explicación de los sistemas de punto de venta (POS): Guía para empresas. Stripe. https://stripe.com/es/resources/more/point-of-sale-pos-systems-explained-a-guide-for-businesses
- Solutions Malls. (2024). Layout comercial: qué es y por qué es importante. Solutions Malls. https://solutionsmalls.com/layout-definicion-importancia/
- Tsonev, N. (2025). ¿Qué es el Takt Time? Businessmap. https://businessmap.io/es/gestion-lean/flujo-continuo/que-es-takt-time
- Real Academia Española. (s. f.). Taylorismo. En Diccionario de la lengua española (23.ª ed.). https://dle.rae.es/taylorismo

- Toyota Material Handling. (2025, 17 noviembre). 5S: en qué consiste y cómo puede mejorar la eficiencia en su almacén. Blog de Toyota Material Handling. https://blog.toyota-forklifts.es/el-verdadero-valor-5s
- Asana. (2025). Qué es un KPI, para qué sirve y cómo utilizarlo en tu proyecto. Asana. https://asana.com/es/resources/key-performance-indicator-kpi
- Comisión para el Mercado Financiero. (s. f.). ¿Qué es FinTec? CMF Educa. https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-85046.html
- Mecalux. (2019, 11 septiembre). Cómo controlar el 'bullwhip effect' o efecto látigo en logística. Blog sobre Logística y Supply Chain. https://www.mecalux.com.mx/blog/efecto-latigo-bullwhip-effect
- Mecalux. (2020, 15 septiembre). El búfer del almacén, un pulmón en la producción. Blog sobre Logística y Supply Chain. https://www.mecalux.es/blog/buffer-almacen
- Llonch, O. (2025, 11 julio). Float financiero: ¿Qué es y cómo calcularlo? Blog de Gastos y Finanzas de Tickelia. https://tickelia.com/blog/contabilidad-y-fiscalidad/float-en-finanzas/